

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS

Trabajo de fin de carrera titulado

**“ESTUDIO DE LAS IMPORTACIONES Y SU IMPACTO EN LAS
VENTAS DE MEQUIMEDIX Cía LTDA. EN EL DMQ EN EL PERIODO
2014-2016.”**

Realizado por:

JOSELYN STEFANÍA GORDILLO VILLACRÉS

Directora del proyecto:

CARMEN AMELIA CORAL GUERRO

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO COMERCIALES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Quito 12 de julio del 2017

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, JOSELYN STEFANIA GORDILLO VILLACRÉS, con cédula de identidad 172282339-8 declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Joselyn Stefanía Gordillo Villacrés
C.C.: 172282339-8

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

“ESTUDIO DE LAS IMPORTACIONES Y SU IMPACTO EN LAS VENTAS DE MEQUIMEDIX Cía LTDA. EN EL DMQ EN EL PERIODO 2014-2016.”

Realizado por:

JOSELYN STEFANÍA GORDILLO VILLACRÉS

Como Requisito para la Obtención del Título de:

INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha sido dirigido por la profesora

CARMEN AMELIA CORAL GUERRERO

Quien considera que constituye un trabajo original de su autor

CARMEN AMELIA CORAL GUERRERO

DIRECTORA

AGRADECIMIENTO

A la vida que me ha dado tanto
A mi hermano por ser mi amigo y confidente
A mi mamá por darme la vida
A mi papá por apoyarme y fôrjame en la vida
A mis amigos por ser la familia que yo elegí

DEDICATORIA

A mis padres por su gran esfuerzo y dedicación
A mi Universidad por brindarme la guía profesional
Y los siguientes profesionales que hagan uso de la misma

RESUMEN EJECTUVO

Este estudio se elaboró para analizar el mercado que comprende la comercialización e importación de insumos, instrumentos y equipos médicos.

Para importar y comercializar los productos de Mequimedix Cia Ltda, se realizó un análisis de las barreras arancelarias y no arancelarias que rigen dentro del Ecuador, los años en los que se enfocó el estudio principalmente fueron 2014, 2015 y 2016 ya que en los mismos, se implementaron: las salvaguardias, prohibiciones arancelarias a ciertos productos y el aumento porcentual del IVA. Esto tuvo un impacto en las ventas de la empresa, lo que hizo que busquen nuevas formas de comercializar los productos y estrategias para mejorar sus ventas y así mejorar su rentabilidad.

Con la finalidad de que Mequimedix tengo un incremento en sus ventas, impartiendo conocimiento general dentro del núcleo de la empresa acerca de los procesos, y documentación necesaria para realizar importaciones de productos médicos, esto nos ayudará a seguir comercializando productos de alta calidad con nuestros clientes habituales, a un precio que les hace ser competitivos en el mercado de la comercializaciones e importación de insumos, instrumentos y equipos médicos.

ABSTRACT

This study was elaborated to analyze the market that includes the commercialization and importation of medical supplies, instruments and equipment.

To import and market the products of Mequimedix Cia Ltda, an analysis of the tariff and non-tariff barriers that governed within Ecuador was carried out, the years in which the study was focused were 2014, 2015 and 2016, Were implemented: safeguards, tariff bans on certain products and the percentage increase of VAT. This had an impact on the sales of the company, which made them look for new ways to market the products and strategies to improve their sales and thus improve their profitability.

With the purpose of Mequimedix have an increase in sales, imparting general knowledge within the core of the company about the processes, and documentation necessary to import medical products, this will help us to continue marketing high quality products with our customers Usual, at a price that makes them competitive in the market for the commercialization and importation of medical supplies, instruments and equipment.

Tabla de contenido

Índice de tablas	VIII
FASE 1.....	1
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1. Planteamiento del Problema	1
1.1 Formulación del problema.....	2
1.2 Sistematización del problema.....	2
1.3 Objetivo general	3
1.4 Objetivos específicos	3
1.5 Justificaciones	3
1.6 Identificación y caracterización de variables.....	4
1.7 Novedad e Innovación.....	4
2. El Método	5
2.1 Nivel de estudio	5
2.2 Modalidad de investigación.....	5
2.3 Método	6
2.4 Población y muestra	6
2.5 Operacionalización de variables	7
2.6 Selección de instrumentos de investigación	9
2.7 Validez y confiabilidad de instrumentos	9
3. Aspectos administrativos.	9
3.1 Recursos humanos.....	9
3.2 Recursos técnicos y materiales.....	10
3.3 Recursos Financieros.....	10
3.4 Cronograma de trabajo	11
FASE 2.....	12
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNOSTICO	12
1. Fundamentación teórica.....	12
1.1 Marco Conceptual	12
1.2 Marco Teórico.....	13
1.3 Marco Legal.	20
2. Diagnostico	23

2.1 Ambiente Externo	23
2.1.2 Micro Entorno	28
.....	33
2.2.2 Cadena de valor y /o fuerzas competitivas	33
Fuerzas De Porter	33
3. Investigación de campo	42
3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación.....	42
3.2 Recolección de datos	44
3.3 Procesamiento, análisis e interpretación.....	44
FASE 3:	55
Validación del proyecto de investigación y desarrollo.....	55
1. Resumen de observación:.....	55
2. Inducción.....	58
3. Hipótesis	59
4. Probar la hipótesis por experimentación.....	59
5. Demostración o refutación antítesis de las hipótesis.....	62
6. Evaluación Financiera	63
7. Conclusiones y recomendaciones	69
8. Bibliografía.....	71
Bibliografía	71

Índice de tablas

Tabla 1: <i>Operacionalizacion de la variable independiete</i>	7
Tabla 2: <i>Operacionalizacion de la variable dependiente</i>	8
Tabla 3: <i>Recursos tecnicos y materiales</i>	10
Tabla 4; <i>Recuros Financieros</i>	10
Tabla 5: <i>Cronograma de Trabajo</i>	11
Tabla 6: <i>Matriz FODA Mequimedix Cia Ltda.</i>	40
Tabla 7: <i>Tiempo de Trabajo</i>	44
Tabla 8: <i>Software Ecuapass</i>	46
Tabla 9: <i>Incremento del IVA</i>	47
Tabla 10: <i>Aplicación salvaguardias</i>	49
Tabla 11: <i>Exigencia de los clientes (para mejorar su competitividad)</i>	50
Tabla 12: <i>La investigación, innovacion y desarroll tecnológico</i>	52
Tabla 13: <i>Servicios Postventa (instalacion, capacitacion asesoría)</i>	53

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1: Analisis PEST de la empresa Mequimedix Cia Ltda	23
Ilustración 2: Ventas y compras anuales SRI Mequimedix Cia Ltda.	26
Ilustración 3: Equipos medicos de Mequimedix Cia Ltda	28
Ilustración 4: Edificio Mequimedix Cia Ltda	30
Ilustración 5: Ubicación Mequimedix Cia Ltda.	31
Ilustración 6: Estructura organica Mequimedix Cia Ltda.	32
Ilustración 7: Logotipo de Mequimedix Cia Ltda	33
Ilustración 8: Logotipo Janomedical	34
Ilustración 9: Logotipo DRE	35
Ilustración 10: Logotipo Perfectech	35
Ilustración 11: Logotipo Intermedica Cia Ltda	35
Ilustración 12: Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador	36
Ilustración 13: Cuadro de marcas	38
Ilustración 14: Cadena de Valor de Mequimedix Cia Ltda	41
Ilustración 15: Tiempo de trabajo	45
Ilustración 16: Software Ecuapass	46
Ilustración 17: Incremento del IVA	48
Ilustración 18: Aplicación de Salvaguardia	49
Ilustración 19: Exigencia de clientes (para mejorar su competitividad)	51
Ilustración 20: La investigación, innovacion y desarroll tecnológica	52
Ilustración 21: Servicios postventa (instalacion, capacitacion asesoria)	54
Ilustración 22: Composicion de las ventas de Mequimedix Cia Ltda	57
Ilustración 23: Principales Barreras arancelarias de Importacion	60
Ilustración 24: Principales resultados de entrevistas y encuestas	61
Ilustración 25: Analisis de las ventas de Mequimedix Cia Ltda	62
Ilustración 26: Analisis horizontal Balance General	64
Ilustración 27: Analisis horizontal Estado de Resultados	66
Ilustración 28: Analisis Financiero	68

FASE 1

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento del Problema

El instrumental médico a nivel global es uno de los mercados que más se mueve económicamente (Prochile, 2016) ya que hospitales, clínicas, centros médicos y otros generan una gran demanda y por este motivo se crean empresas que se especializan en la importación, asesoría, comercialización y capacitación de estos productos que buscan satisfacer la demanda existente. Por otra parte, la tecnología médica está evolucionando constantemente, esto obliga a que los centros de salud tengan que actualizar frecuentemente sus equipos, instrumentos y conocimientos de acuerdo al avance tecnológico – científico.

La evolución de la importación de equipos e instrumental médico de calidad, se presentan como una tendencia de crecimiento en Ecuador, la misma que debe ser satisfecha por productos importados, ya que nacionalmente no se producen este tipo de instrumental quirúrgico que comercializa MEQUIMEDIX, y porque el nuevo COIP -Código Orgánico Integral Penal (Asamblea Nacional del Ecuador , 2014) endurece la penalización por la inobservancia de todos los procesos médicos para tratar a los seres humanos, esto obliga a los profesionales e instituciones de la salud a prestar sus servicios con productos de la más alta fidelidad. Actualmente, este mercado presenta una tendencia creciente, debido a que el gobierno ecuatoriano ha creado 21 hospitales y 54 centros de salud de tipo ABC hasta abril del 2016 (ANDES , 2014) en diferentes provincias y ciudades del Ecuador, por esta razón se necesita proveer de insumos, instrumental y equipos

médicos a estos nuevos centros de salud.

El principal creador de tecnología médica- científica son los Estados Unidos de Norte América siendo este a su vez el país de origen de los productos que oferta la empresa MEQUIMEDIX CIA LDTA, permitiéndole esta característica encontrarse siempre a la vanguardia, haciendo que sus productos sean de alta calidad y satisfagan las necesidades de clínicas, hospitales o centros de salud, las cuales tienen obligatoriamente que mantener actualizados sus equipos, instrumentos y conocimientos médicos.

Al importar los productos desde Estados Unidos, la empresa Mequimedix CIA LDTA tiene que conocer y dominar toda la legislación y tramitología correspondientes a la importación de productos, para así poder nacionalizarlos.

1.1 Formulación del problema

¿Las barreras a las importaciones de equipos médicos han impactado las ventas de MEQUIMEDIX en el DMQ durante el periodo 2014-2016?

1.2 Sistematización del problema

- ¿Qué normativa del comercio exterior nos hará manejar eficientemente las barreras arancelarias para importar los productos que comercializó Mequimedix en los periodos 2014, 2015, 2016?
- ¿Cuál fue el comportamiento de las ventas de Mequimedix en los años anteriores a la aplicación de las salvaguardas arancelarias?
- ¿La revisión de los estados financieros de Mequimedix, en los periodos 2014, 2015 y 2016,

determinan la eficiencia de la empresa alcanzada en su gestión comercial, permitirá conocer el comportamiento de sus ingresos, de los costos de sus importaciones, y establecer el costo-beneficio de los productos?

1.3 Objetivo general

Analizar las importaciones de instrumentos médicos a través de investigación documental con el fin de determinar el comportamiento de las ventas de Mequimedix en el periodo 2014-2016.

1.4 Objetivos específicos

- Estudiar las barreras arancelarias de importación, por medio de la teoría, resoluciones y políticas arancelarias impuestas por el comercio exterior del Ecuador para determinar su incidencia en las ventas de la empresa Mequimedix desde el 2014 hasta el 2016.
- Analizar las ventas de la empresa Mequimedix, apoyándose en los Reportes de Ventas y el estado de Pérdidas y Ganancias de los periodos 2014, 2015 y 2016, con la intención de conocer cuál fue el comportamiento de las importaciones realizadas en los periodos señalados.
- Aplicar a los estados financieros de los años 2014, 2015 y 2016 de la empresa Mequimedix Cía Ltda., indicadores financieros para que se pueda determinar la situación real de la empresa en los periodos indicados: indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia en el manejo de los recursos

1.5 Justificaciones

El vertiginoso avance de la tecnología médica-científica, obliga a todo el sector médico a

mantenerse actualizado en sus conocimientos. Por esta razón los equipos e instrumentos médicos distribuidos por la empresa Mequimedix siempre se encuentran acordes a estos avances, siendo esta la razón de su ventaja competitiva, y eso a su vez le permitirá diferenciarse del resto de empresas que ofrecen este tipo de productos y mantener a sus clientes: hospitales, clínicas y centros médicos. Lo expuesto anteriormente, obliga a la empresa Mequimedix a estar a la vanguardia en el conocimiento y manejo de toda la legalidad que permita nacionalizar este tipo de productos, administrar eficiente y eficazmente los tiempos de aprovisionamiento de sus equipos e instrumentos médicos; siendo de esta manera absolutamente necesario conocer el comportamiento de sus ventas y por ende las importaciones en los periodos 2014, 2015, 2016 esto con la finalidad de tomar los correctivos necesarios para mantenerse a la vanguardia en el mercado de equipos e instrumentos médicos.

1.6 Identificación y caracterización de variables

Variable independiente

Estudio de la importación

Variable dependiente

Impacto en las ventas

1.7 Novedad e Innovación

El sector de la medicina es uno de los sectores que más cambios sufren por la innovación de su tecnología, creándose nuevos tratamientos médicos, nuevas medicinas más eficaces, y por ende equipos e instrumentos médicos que permitan dar resultados de exámenes más profundos y rápidos. Este constante cambio le brinda a la empresa Mequimedix, la posibilidad de

constantemente estar mejorando sus ingresos debido a la renovación de equipos e instrumentos médicos que ella ofrece.

El presente trabajo de investigación, al analizar los reportes e informes financieros de los años 2014, 2015, 2016, permitirá establecer a la empresa los cambios que se pueden realizar para mejorar la administración de sus inventarios, depurar su portafolio de clientes, y además establecer la necesidad de crear un departamento especializado en importaciones.

2. El Método

2.1 Nivel de estudio

El presente trabajo de investigación se lo elaborará bajo la **Metodología Explicativa**, dado que se analizará la razón de cómo se produce el fenómeno de la causa – efecto, que produjeron las barreras arancelarias en los resultados de las ventas de Mequimedix en el periodo del 2014 hasta 2016.

2.2 Modalidad de investigación

Documental será la modalidad que se utilizará en este trabajo de investigación, para poder investigar de una mejor manera con datos reales se utilizarán: registros legales, documentos administrativos, financieros e históricos de la empresa y de las organizaciones gubernamentales correspondientes

También esta investigación usará la modalidad **De campo** dado que se realizarán visitas académicas a Mequimedix, lo cual nos permitirá realizar un levantamiento de información de sus registros históricos tanto de ventas como legales, a la empresa Mequimedix

2.3 Método

Método INDUCTIVO- DEDUCTIVO

Se utilizará el **Método Inductivo** en este documento, se realizará un análisis comparativo de la gestión de ventas de 3 principales líneas más exitosas en los años 2014, 2015, y 2016 con el fin de aplicarlas a todos sus portafolios de productos: insumos, instrumentos y equipos médicos comercializados por Mequimedix.

Se utilizará el **Método Deductivo** porque se va a investigar diferentes registros históricos sobre las importaciones y de barreras arancelarias a los equipos e instrumentos médicos comercializados por Mequimedix, así como para conocer la tramitología realizada en las diferentes instituciones gubernamentales y el comportamiento del mercado de equipos e instrumentos médicos.

2.4 Población y muestra

Población

Para este trabajo se han considerado como población total a los funcionarios que prestaron sus servicios durante los años 2014, 2015, 2016 en la empresa Mequimedix CIA LDTA.

Muestra

Teniendo en cuenta que la empresa tiene 10 empleados, la muestra seleccionada para aplicar las diferentes técnicas de investigación a 4 personas, esto es: gerente general , contador , 2 vendedores, quienes están directamente relacionados con la importación de equipos médicos.

2.5 Operacionalización de variables

Variable independiente: Estudio de las importaciones

Tabla 1
Operacionalización de la Variable Independiente

Conceptualizar	Dimensión	Indicador	Ítems Básicos	Técnica instrumento
Estudio de las importaciones	importación	% de importaciones	Cuál es el comportamiento de las importaciones en los años 2014 - 2016 en la empresa Mequimedix	Registros de importación
<i>“se denomina importación a la acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos foráneos en un determinado país con la misión de comercializarlos” (Ucha, 2013)</i>		% de incremento o decremento de importaciones		Registros SENA
				Documentos de la empresa Mequimedix

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Joselyn Gordillo

Variable dependiente: Impacto en las ventas

Tabla 2
Operacionalización de la Variable Dependiente

Conceptualizar	Dimensión	Indicador	Ítems Básicos	Técnica instrumento
Impacto en las ventas de MEQUIMEDIX EN EL 2014.2016	ventas	% de incremento o decremento de ventas	Cuál es el comportamiento del mercado las ventas los años 2014 -2016 en la empresa Mequimedix	Registros históricos de ventas
<i>"un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero".</i> (Diccionario del Marketing, de cultural S.A, 2016)		% de volumen de ventas		Análisis de documentos relacionados a las ventas
				Estados de pérdidas y Ganancias
				Aplicación de indicadores financieros relacionados a las ventas

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

2.6 Selección de instrumentos de investigación

Se utilizarán entrevistas, encuestas y observación directa. Adicionalmente, se muestra una lista de documentos que serán usados para elaborar el análisis correspondiente para esta investigación.

Análisis de documentos: El estado de resultados de los años 2014 2015 y 2016, resumen de ventas de los años 2014, 2015, 2016, reporte de venta por cliente del año 2014, 2015, 2016, resumen de importaciones de los años 2014, 2015, 2016, reporte de importaciones por productos del año 2014, 2015, 2016 de la empresa Mequimedix, COPCI- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

2.7 Validez y confiabilidad de instrumentos

La validez y confiabilidad de los documentos que se ha seleccionado para elaborar el siguiente trabajo de investigación se debe indicar que corresponden a documentos oficiales presentados a los diferentes organismos públicos de control y los reportes de importaciones y ventas que elaboran la empresa Mequimedix.

3. Aspectos administrativos.

3.1 Recursos humanos.

- Investigador principal
- Director del trabajo de titulación
- Lectores de Tesis

3.2 Recursos técnicos y materiales

Tabla 3
Recurso técnicos y materiales

Recursos técnicos y materiales
Computadora
Impresora
Resmas de papel
Papeles Lápices
Proyector de multimedia
Impresora
Pen Drive

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

3.3 Recursos Financieros

Tabla 4
Recursos Financieros

Recursos Financieros	valor
Equipos	\$1.500
Movilización	\$120
Empastados del trabajo de investigación	\$100
otros gastos	\$100
total	\$1.820

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

3.4 Cronograma de trabajo

Tabla 5

Cronograma de Trabajo

ACTIVIDADES	Abril				mayo				junio				julio			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Elaboración y aprobación del título del proyecto integrador																
Fase 1 (investigación, elaboración, asesoría, edición)																
Fase 2 (investigación, elaboración, asesoría, edición)																
Fase 3 (investigación, elaboración, asesoría, edición)																
Legalización de los respectivos trámites para la defensa																
Presentación y defensa de la tesis de grado																

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

FASE 2

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNOSTICO

1. Fundamentación teórica

1.1 Marco Conceptual

Importaciones:

“Modalidad de comercio exterior consistente en la adquisición de mercancías en el extranjero para introducirlas en el país del comprador con previo o posterior pago de las mismas en divisas.” (Martín, 1986)

Arancel

“El tipo más común de control de comercio, es un impuesto que los gobiernos aplican sobre un bien transportado internacionalmente.” (Daniels, Lee, & Daniel, 2013)

Barreras arancelarias:

“Son las que tradicionalmente se han implementado en la política comercial con el objeto de proteger la industria doméstica.” (Morchon, 2001)

Barreras no arancelarias:

“Son medidas administrativas, financieras, comerciales, cambiarias, etc., que se presentan como alternativa al tradicional arancel, que muchas organizaciones internacionales buscan desestimar.” (Morchon, 2001)

Ventas:

“Un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero.” (Diccionario de Marketing de cultural S.A, 2016)

Equipos médicos

“Cualquier instrumento, aparato, implemento, máquina, reactivo o calibrador in vitro, aplicativo informático, material u otro artículo similar o relacionado, previsto por el fabricante para ser empleado en seres humanos, solo o en combinación.” (MINSAs, 2009).

1.2 Marco Teórico

Teorías del Comercio Internacional

Existen teorías de comercio internacional que cuestionan la intervención del gobierno para regular el comercio de un país, mientras que otras teorías invitan a aceptar la interferencia del gobierno para regular los flujos de comercio y así lograr ciertos objetivos nacionales.

Las diferentes teorías sobre el comercio ayudan a determinar que podría ser producido en un país de forma competitiva cierto producto, y si las prácticas del gobierno podrían interferir con el libre flujo de comercio entre países, además debemos considerar que hay teorías que explican los patrones de comercio.

Con el propósito de investigar e identificar cuáles son las prácticas de comercio internacional que se aplican en el Ecuador se han considerado revisar las Teorías de Comercio Internacional de Adam Smith, David Ricardo, H. Ohlin.

La teoría clásica del Comercio Internacional posee sus raíces en la obra de Adam Smith, “Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones”. La cual establece que la interacción entre crecimiento económico y comercio. De acuerdo a los principios establecidos en sus escritos, estas establecen que un bien deberá ser producido en la nación donde sea menos elevado su costo de producción y desde el exportarse a los demás países.” (Zurita, Dianora, & Karina, 2009)

Entonces se establece que la “Ventaja Absoluta” se adquiere utilizando menos factores productivos que su competencia, eficientizando así sus costos de producción, convirtiéndose esta teoría, en la base del libre comercio, como una de las mejores políticas para los estados del mundo y las economías en desarrollo.

La teoría "*Principios de Economía Política y Tributación*," Afirma que: "el principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan la distribución, debido a esto desarrolló una teoría del valor y una teoría de la distribución." (Zurita, Dianora, & Karina, 2009)

Se establece la Teoría de los costos comparados: la que considera a un país le favorece especializarse en la fabricación de productos en los cuales posea una ventaja frente a los otros estados.

La Ventaja Comparativa: “como una de las ventajas importantes dentro del comercio internacional y en esencia es una ampliación de la división del trabajo propuesta por Adam Smith y opuesta a las teorías proteccionistas. La teoría de la ventaja comparativa, se basó en la Teoría del Valor-Trabajo, la cual establece que el valor o precio de un bien es igual a la cantidad de trabajo empleado en la producción de dicho bien.” (Zurita, Dianora, & Karina, 2009)

La teoría de H. Ohlin afirmó que: “el patrón de comercio internacional está determinado por las diferencias en la dotación de trabajo. Predice que los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de los factores abundantes localmente e importarán aquellos bienes que usan intensivamente los factores que son localmente escasos. Wassily Leontief realizó una comprobación empírica de este modelo y descubrió que los Estados Unidos exportaban bienes labor-intensivos a pesar de tener abundante capital. Esta contradicción se conoce como la Paradoja de Leontief.” (Zurita, Dianora, & Karina, 2009)

“La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.” (Organizacion Mundial Del Comercio, 2017)

La OMC “Constituye el organismo principal para: realizar negociaciones comerciales recíprocas, hacer cumplir convenios comerciales.” (Daniels, Lee, & Daniel, 2013)

En el caso del Ecuador, la institución encargada de regular el comercio exterior es el SENA – Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, “el cual fue creada una vez que se instituyera la Primera Asamblea Constituyente, el 14 de agosto de 1830 en Riobamba, nace la República del Ecuador y, así mismo, nace el nuevo que hacer aduanero.” (Asamblea Nacional del Ecuador , 2014). Los tramites que realiza Mequimedix para importar sus productos en esta empresa pública, de su experiencia tienen una duración promedio de 15 días para concluir con una autorización de importación.

Regímenes de importación

De acuerdo al reglamento de la COPCI, los regímenes de importación son:

“Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI); Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI); Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI); Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI); Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI); Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI); Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI).” (SENAE , 2017) (SENAE , 2017)

Quiénes Importan

“Pueden importar todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.” (SENAE , 2017)

Cómo obtener el Registro de Importador

Al obtener el RUC en el Servicio de Rentas Internas (SRI), se deberá:

Primer paso: Obtener el Certificado Digital para el TOKEN y autenticación concedido por los siguientes entes reguladores: Security Data y del Banco Central del Ecuador. (SENAE, 2017)

Segundo paso: Inscribirse en el portal de ECUAPASS y de acuerdo a ello se conseguirá: Renovar base de datos, establecer usuario y contraseña, consentir las políticas de uso y obtener la firma electrónica. (SENAE, 2017)

ECUAPASS

“Es el NUEVO SISTEMA ADUANERO del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación. Este sistema fue puesto en marcha desde el 22 de octubre de este año.” (PROECUADOR, 2012), el mismo que simplifica los tramites que se venian realizando para que Mequimedix importe sus productos.

Objetivos Importante acerca al ECUAPASS

“Generar claridad y eficiencia en las operaciones aduaneras; disminuir el uso de papel; asegurar en conjunto el control aduanero y la facilitación del comercio; establecer la ventanilla Única de Comercio Exterior.” (PROECUADOR, 2012)

Conformación del ECUAPASS

Este sistema está conformado por diez módulos articulados que permiten realizar cualquier trámite aduanero según PROECUADOR, a continuación, se detallan los mismos.

1. “Portal de Comercio Exterior y Ventanilla Única Ecuatoriana. En este módulo se realizarán la generación de la Declaración Juramentada de Origen DJO, Certificado de Origen CO y todo tipo de licencia de importación, registro sanitario, permiso y otros documentos de acompañamiento. (revisar art. 72 del reglamento al libro V del COPCI).” (PROECUADOR, 2012)

2. “Procesos de Importaciones y Exportaciones (Despacho y Carga). En estos módulos se generarán todo tipo de declaración de importación y exportación de productos. (Entiéndase todos los regímenes aduaneros).” (PROECUADOR, 2012)

3. “Control Posterior. Este módulo es manejado exclusivamente por el área de “Control Posterior” de la Aduana, que consiste en el control post nacionalización de mercancías, basados en variables pre establecidas.” (PROECUADOR, 2012)

4.- “Gestión de Litigios Aduaneros. En este módulo se gestionarán todos los actos administrativos que los operadores de comercio exterior interpongan ante Aduana.” (PROECUADOR, 2012)

5. “Data Warehouse. Este módulo almacenará la base de datos y será administrada por parte de Aduana.” (PROECUADOR, 2012)

6. “Devolución Condicionada de Tributos. En este módulo se gestionará la solicitud de los operadores de comercio exterior de devolución de tributos al comercio exterior.” (PROECUADOR, 2012)

7. “Sistema de Alerta Temprana. Este módulo, que será administrado por Aduana, monitoreará el funcionamiento del sistema ECUAPASS, permitiendo enviar alertas cuando se generen fallas en los procesos pre establecidos en el sistema o un aplicativo no se cumpla.” (PROECUADOR, 2012)

8. “Gestión de Riesgos (Incluye la Gestión Avanzada). Este módulo, que será administrado por la Aduana, manejará los perfiladores de riesgo del ECUAPASS.” (PROECUADOR, 2012)

9.” Gestión del Conocimiento. En este módulo encontrarán todos los manuales de procedimientos y demás documentación relacionada a los procedimientos implementados en el ECUAPASS (biblioteca aduanera).” (PROECUADOR, 2012)

10.” Sistema de Manejo de Pistas de Auditoria. Este módulo permitirá realizar el seguimiento de los procesos aduaneros (trazabilidad).” (PROECUADOR, 2012)

Envío de información al ECUAPASS

Este proceso se podrá realizar de dos maneras:

1. “Ingresando directamente al Portal del ECUAPASS e ingresando la información que quiere transmitir a la Aduana.” (PROECUADOR, 2012)
2. “Descargándose el software que otorgará la aduana para que transmita la información de los nuevos documentos electrónicos que desea transmitir a la aduana.” (PROECUADOR, 2012)

“Además, en el sistema ECUAPASS se incluyó, el uso del TOKEN (certificado de firma digital) que ahora deberán disponer las empresas para sus respectivas declaraciones. Este dispositivo guarda la identificación o firma digital del Operador o declarante, el cual reemplazará al actualmente usado correo seguro; representando mayor confiabilidad en las operaciones o transacciones que efectuó el usuario final.” (PROECUADOR, 2012)

Tipos de Certificados Digitales que se debe adquirir conforme a cada caso:

- “Persona Natural o Física. - Para personas que trabajen por cuenta propia o para otra persona natural, es decir que no tienen una compañía constituida y que realizarán operaciones de comercio exterior en el ECUAPASS.” (PROECUADOR, 2012)
- “Persona Jurídica, Representante Legal o Miembro de Empresa. - Para personas (no empresa) que trabajen en cualquier cargo, incluido Representante Legal, para una compañía constituida como tal y que realizarán operaciones de comercio exterior en el ECUAPASS.” (PROECUADOR, 2012)

El comercio apareció cuando las personas empezaron a sobre producir de esta manera los seres humanos comenzaron a intercambiar sus excedentes a través del trueque. Mediante esta modalidad, cada participante entregaba parte del producto de su trabajo, a cambio de una parte del producto del trabajo de otro participante.

Así es como nacieron las ventas, actividad de la cual el (Diccionario del Marketing cultural S.A, 2016), afirma que las ventas son: "un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero".

Al realizar una venta se necesita desarrollar el proceso de venta, (Mis ventas , 2017), define a este proceso de la siguiente manera: "es una secuencia lógica que emprende el vendedor para tratar con un comprador potencial y que tiene por objeto producir alguna reacción deseada en el cliente (usualmente la compra)".

Las fases de un proceso de ventas son la prospección y el acercamiento las cuales (Mis ventas, 2017), las define de la siguiente manera:

“La fase de prospección o exploración es el primer paso del proceso de venta y consiste en la búsqueda de clientes en perspectiva; es decir, aquellos que aún no son clientes de la empresa pero que tienen grandes posibilidades de serlo”.

“Luego de elaborada la lista de clientes en perspectiva se ingresa a la fase que se conoce como acercamiento previo, que consiste en la obtención de información más detallada de cada cliente en perspectiva y la preparación de la presentación de ventas adaptada a las particularidades de cada cliente”.

Para la empresa Mequimedix es muy importante mantener el contacto con todos sus clientes debido al concepto de su avance tecnológico, por esta razón la empresa da importancia al servicio

post-venta, de lo cual, según los autores (William J., Michael J., & Bruce J. , 2007), definen al cierre de ventas como: "la etapa final del proceso de venta es una serie de actividades posventa que fomentan la buena voluntad del cliente y echan los cimientos para negocios futuros."

El servicio de posventa tiene como objetivo afirmar la satisfacción e incluso busca la satisfacción del cliente. En esta etapa la empresa crea valor agregado que no lo esperaba el cliente, pero alcanza su lealtad hacia la marca o la empresa.

“El servicio de posventa, incluye las siguientes actividades: Verificación de que se cumplan los tiempos y condiciones de envío; verificación de una entrega correcta; instalación; asesoramiento para un uso apropiado; garantías en caso de fallas de fábrica; servicio y soporte técnico; posibilidad de cambio o devolución en caso de no satisfacer las expectativas del cliente; descuentos especiales para compras futuras.” (Mis ventas, 2017)

Los autores (Charles W. Lamb, Joseph F. Hair, & Mcdaniels, 1998) definen a un producto de la siguiente manera es: “todo aquello tanto, favorable o desfavorable que una persona recibe en un intercambio”.

En el caso de Mequimedix las líneas principales de los productos que maneja son:

- Equipos médicos
- Equipo menor
- Mobiliario médico
- Insumos médicos

1.3 Marco Referencial

Para desarrollar el presente trabajo de investigación se ha creído importante tener como una base de estudio la Guía General del Importador (Camara de Comercio de Quito, 2016) elaborada

por la Cámara de Comercio de Quito, la cual será utilizada como referencia para realizar una importación de insumos, instrumentos y equipos médicos.

En el año 2015 debido a los diferentes factores exógenos que afectaron a la economía ecuatoriana el gobierno decidió aplicar medidas de salvaguardia a ciertos productos que no afectaban al aparato productivo nacional, esta medida tendría pues una duración de 15 meses, más información acerca de estas medidas se presenta en el siguiente artículo. Se aplican aranceles a determinadas importaciones (Ministerio de Comercio Exterior, 2015) publicado en la página de PRO ECUADOR.

Con el propósito de mejorar la gestión de ventas de la empresa Mequimedix, se procederá a desarrollar un amplio análisis de las importaciones que han ingresado en los periodos 2014, 2015, 2016 con la intención de mejorar la efectividad de las ventas, con ese propósito también se ha convertido en un instrumento de trabajo muy importante las estadísticas 2014 del Anuario de Recursos y Actividades de Salud (INEC, 2014) presentadas del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en lo referente al entorno médico .)

1.3 Marco Legal.

Constitución política del Ecuador

Las Instituciones encargadas de regular y controlar el comercio exterior, sus reglamentos y legislación; que debe considerar la empresa Mequimedix Cía Ltda, para realizar sus actividades de comercio internacional son, instituciones: ARCSA - Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, SENA - Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, MSP - Ministerio de Salud Pública, COPCI - Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

De las leyes y normas citadas indicamos los principales artículos que se deben observar, al realizar un trámite de importación.

Ley de Aduanas

De los libros de legislación más importantes para realizar un proceso de importación y nacionalización de un producto, se tiene a la Ley de Aduanas que nos da a conocer las normas y todos los aspectos legales para cumplir con una importación de insumos, instrumentos y equipos médicos. En el caso de Mequimedix, estas normas y leyes regulan y generalizan los diferentes procesos de importación y de todo este articulado. (SENAE, 2011)

Se cita las principales:

Capítulo II

En la Obligación Tributaria, los artículos “Art. 10.- Obligación Tributaria Aduanera, Art. 14.- Base Imponible, Art. 15.- Impuestos Aplicables y Art. 25.- Pérdida o Destrucción Total de las Mercancías.” (SENAE, 2011)

Capítulo IV

En las Operaciones Aduaneras los artículos: “Art. 30.- Cruce de la Frontera Aduanera, Art. 31.- Recepción del Medio de Transporte, Art. 32.- Carga y Descarga, Art. 33.- Fecha de Llegada, Art. 36.- Faltantes de Mercancías, Art. 39.- Almacenamiento Temporal, Art. 42.- Reembarque al exterior.” (SENAE, 2011)

Capítulo V

En la Declaración Aduanera: “Art. 43.- Obligatoriedad y Plazo, Art. 44.- Documentos de Acompañamiento, Art. 45.- Aceptación de la Declaración Art. 47.- Plazo para el Aforo Físico, Art.48.- Consulta de Aforo, Art. 49.- Autorización de Pago, Art. 50.- Entrega de la Mercancía, Art. 53.- Verificación y Rectificación, Art. 54.- Auditoría, Art. 60.- Depósito Aduanero.” (SENAE, 2011)

COPCI - Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Las normas que contiene este código de la producción, merecen una especial consideración, para ser aplicadas el momento en el que se realiza una importación, pues estas hablan de toda la normativa que deben ser tomadas en cuenta por Mequimedix, al importar sus insumos, instrumentos y equipos médicos, siendo los principales artículos de este código los siguientes: (INEC, 2013)

Capítulo VII

En los Regímenes Aduaneros en la Sección I de regímenes de importación: “Art. 147.- Importación para el consumo, Art. 148.- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado, Art. 149.- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, Art. 150.- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria, Art. 151.- Transformación bajo control Aduanero, Art. 152 Depósito Aduanero, Art. 153 Reimportación en el mismo estado.”

Reglamento y Control Sanitario de Dispositivos Médicos y Dentales - ARCSA

El reglamento del ARCSA nos da a conocer las normas para obtener el correspondiente registro sanitario de insumos, instrumentos y equipos médicos, en el caso de Mequimedix, estas son las normas para la obtención de un registro para los productos de las líneas de “Equipos Médicos” y “Equipo menor”. A continuación, citamos los principales artículos que regulan la obtención de registros. (ARCSA, 2013)

Capítulo IV

De los requisitos para la obtención del registro sanitario de dispositivos médicos: “**Art. 12.-** Para obtener registro sanitario de dispositivos médicos, el solicitante deberá presentar al INH (Instituto Nacional de Higiene y medicina tropical Leopoldo Izquieta Pérez) una solicitud individual para dispositivos médicos pertenecientes a una misma clase, grupo, riesgo, marca, titular y fabricante (una sola planta); en original y 3 copias, **Art. 13.-** A la solicitud señalada en el artículo anterior se adjuntarán los siguientes documentos: “Documentos del solicitante del registro sanitario, Documentos del fabricante del producto, Documentación técnica, **Art. 14.-** Las etiquetas deben ser en idioma castellano o multilingües, siempre que se incluya el castellano y en caracteres claramente legibles e indelebles, **Art. 16.-** Los dispositivos médicos con fines de registro sanitario se clasifican en función de: uso y nivel de riesgo.” (ARCSA, 2013)

2. Diagnostico

2.1 Ambiente Externo

2.1.1 marco entorno

Ilustración 1

Análisis PEST de la empresa Mequimedix Cía. Ltda.



Fuente: PRO ECUADOR, SENA, CCQ, BCE

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Entorno Político

Desde que se nombró en 1.830, en Ecuador, a su primer presidente constitucional, el país se ha caracterizado por ser inestable políticamente; debido a diversos factores tanto internos, como externos. Desde que se inició el gobierno del Eco. Rafael Correa, esta situación política cambió, tornándose estable, es decir desde enero de 2007 hasta el 2017. Esto a su vez ha permitido a todos los ciudadanos y empresas en el Ecuador, poder planificar su accionar para un mediano y largo plazo.

Debido a los shocks sufridos por el país en materia económica, por aspectos externos, el gobierno ecuatoriano para proteger temporalmente el trabajo en el país, tomo la iniciativa de proteger a algunos bienes de fabricación nacional, incrementando los aranceles a la importación de ciertos productos (Ministerio de Comercio Exterior, 2015) entre ellos los de la línea de “Equipo médico menor”.

Además, Mequimedix, para desarrollar su gestión de comercio internacional, tuvo que revisar y replantear sus procesos de importación, debido a la introducción de nuevas normas indicadas en el “Reglamento de registro y control sanitario de dispositivos médicos y dentales”, administradas por el ARCSA.

Para la empresa uno de los mejores sucesos que se produjeron en esta década (hasta el año 2014, en adelante el gobierno decidió terminar todos los proyectos ya iniciados), fue la construcción y puesta en funcionamiento de 21 hospitales y 54 Centros Médicos a nivel de todo el territorio nacional (ANDES , 2014), pues esto significó un sustancial incremento en la demanda,

por esta razón Mequimedix Cía. Ltda., ya está participando en los concursos de aprovisionamiento a estas.

Entorno Económico

En el año 2014 el Ecuador disfrutaba de una bonanza económica, pero en el año 2015 surgieron problemas a nivel internacional, los que afectaron económicamente al país, y estos continuaron presentes en el año 2016. Creándose de esta manera inestabilidad económica en los años 2015 y 2016, lo que ocasionó que se vea limitado el poder adquisitivo de las personas, quienes se vieron obligados a posponer sus exámenes y consultas médicas.

Entre los problemas que internacionalmente se produjeron están: la caída del precio del barril de petróleo (Mendez, 2016), la apreciación del dólar norteamericano y la devaluación de las monedas, (Lideres, s.f) Peso – colombiano y Sol – peruano (El Heraldó, 2015); esto provocó que la inversión y el gasto público (especialmente en los años 2015-2016), en la creación y mantenimiento de Centros de salud, disminuyan notablemente la cobertura de la salud, entre otras cosas. Y esto a su vez, indujo a que en el sector de las empresas dedicadas a la venta de: insumos, herramientas y equipos médicos, vean disminuir sus ingresos a partir del año 2016.

Se estima que, debido a la construcción de casas de salud, la empresa Mequimedix, incremento sus resultados en un 7%, del año 2014 al año 2015; pero a partir del año 2015 al año 2016 sus ingresos disminuyeron en un 16% de acuerdo Ilustración #2 Ventas y compras anuales del SRI, debido a los diferentes factores exógenos analizados.

Ilustración 2

Ventas y compras anuales- SRI Mequimedix Cía Ltda.

MEQUIMEDIX CIA. LTDA.
VENTAS Y COMPRAS ANUALES - SRI

VENTAS		2014		2015		2016	
Resumen de ventas y otras operaciones del periodo que declara	TOTAL	TOTAL	VALOR	%	TOTAL	VALOR	%
Ventas locales (excluye activos fijos) gravadas tarifa 12%	555,376	592,639	37,263	7%	497,953	(94,687)	-16%
TOTAL VENTAS Y OTRAS OPERACIONES	555,376	592,639	37,263	7%	497,953	(94,687)	-16%
COMPRAS		2014		2015		2016	
Resumen de adquisiciones y pagos del periodo que declara	TOTAL	TOTAL	VALOR	%	TOTAL	VALOR	%
Adquisiciones y pagos (excluye activos fijos) gravados tarifa 12% (con derecho a crédito tributario)	342,179	353,887	11,708	3%	364,745	10,858	3%
Adquisiciones locales de activos fijos gravados tarifa 12% (con derecho a crédito tributario)	0	14,277	14,277	0%	-	(14,277)	0%
Importaciones de bienes (excluye activos fijos) gravados tarifa 12%	29,762	47,583	17,821	60%	3,528	(44,055)	-93%
Adquisiciones y pagos (incluye activos fijos) gravados tarifa 0%	15,944	33,144	17,200	108%	37,102	3,958	12%
Adquisiciones realizadas a contribuyentes RISE	0	5,000	5,000	0%	-	(5,000)	0%
TOTAL ADQUISICIONES Y PAGOS	387,885	453,891	66,006	17%	405,376	(48,515)	-11%

Fuente: Página web del SRI

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Entorno Social

Los cambios acontecidos en relación al contexto social; permitieron al ecuatoriano vivir una década de paz; pues la tónica anterior en la que vivían los ecuatorianos, era de paquetazos económicos, continuas alzas de precios, inflación, paros de: médicos, maestros, obreros, transportistas, etc. Esto a su vez permitió a las personas y a las empresas poder proyectarse hacia el futuro, mejorar su situación económica y por ende estabilizar su entorno social. Este momento de superación permitió también a Mequimedix (notablemente hasta el 2014) mejorar su desempeño en las ventas y mejorar en todos sus indicadores de gestión empresarial.

Se produjeron también reformas legales (Ministerio de Salud Pública , 2015) con relación al desarrollo de las actividades médicas, se endurecieron las penas por la mala práctica médica; lo que favoreció a Mequimedix por cuanto los profesionales de la medicina a través de los centros de

salud, comenzaron a exigir insumos, herramientas y equipos médicos de calidad, fundamental característica de los productos que comercializa Mequimedix.

Entorno Tecnológico

Uno de los sectores que más avanzan en el planeta tierra, es el de Ciencia Médica. Todo el tiempo se están desarrollando nuevos insumos, herramientas y equipos médicos, que entregan resultados mucho más precisos, permitiendo de esta manera a Mequimedix ofrecer, a los diferentes profesionales de la medicina, productos para ser más exactos en el diagnóstico y así, recetar los medicamentos y tratamientos, más adecuados.

Este avance trae consigo el incremento del conocimiento médico -científico, ya que los profesionales de la medicina, están obligados a actualizar sus conocimientos para poder usar los nuevos insumos y herramientas, equipos de diagnóstico y las nuevas medicinas que se disponen en las farmacias y casas de venta de dichos bienes. En el caso de Mequimedix, esta se caracteriza por brindar capacitación para el uso de sus equipos y asesoría oportuna para la correcta utilización de los insumos y herramientas médicas.

Es importante considerar el incremento de carreras, especializaciones, cursos, seminarios etc., relacionadas con las Ciencias de la salud, que hoy se ofertan; además de las facilidades de pago y el otorgamiento de créditos estudiantiles, para acceder a estas. En el caso del gobierno, aumento de una importante manera las becas para acceder a institutos y universidades locales y en el exterior

Visión:

Proveer Equipos Médicos de óptica calidad que cumplan las expectativas en cuanto a calidad y precio, para ayudarlo a obtener rápidos y acertados diagnósticos para los pacientes, así mismo brindarle un mantenimiento de excelencia y oportuno.

Misión:

Ser una empresa líder, sólida y confiable con equipos médicos con tecnología de punta y de esta manera satisfacer todas las necesidades grandes y pequeñas del sector de la salud, a nivel nacional.

Valores:

- Puntualidad
- Responsabilidad
- Honestidad
- Cumplimiento

Historia de Mequimedix Cía Ltda.

La empresa Mequimedix se fundó en 1999 como “Equimedix” con el tiempo y constante esfuerzo de la Sra. Mónica Rodríguez y del Sr. Arturo Baquero, pasaron a ser Mequimedix un 13 de junio del 2006. Los socios que la conformaron son Mónica Rodríguez como Gerente General, Cecilia del Carmen Rodríguez como Socio, y Arturo Baquero como Jefe del departamento operativo; cuyo objeto social es la importación, comercialización y distribución de insumos, instrumentos y equipos médicos, y un valor agregado el cual consiste en que la empresa se compromete a instalar, asesorar y capacitar a sus clientes.

Las instalaciones de Mequimedix se encuentran ubicadas en la provincia de Pichincha, cantón Quito, ciudad Quito Distrito Metropolitano, en sector La Florida, en las calles Jorge Erazo N50-109 y Teniente Homero Salas, y sus oficinas funcionan en el segundo piso, como lo indican en la ilustración 4 e ilustración 5.

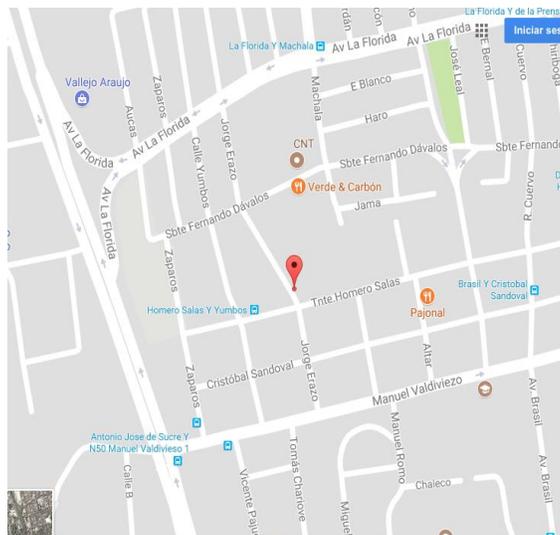
Ilustración 4

Edificio Mequimedix Cía Ltda.



Ilustración 5

Ubicación Mequimedix Cía Ltda.



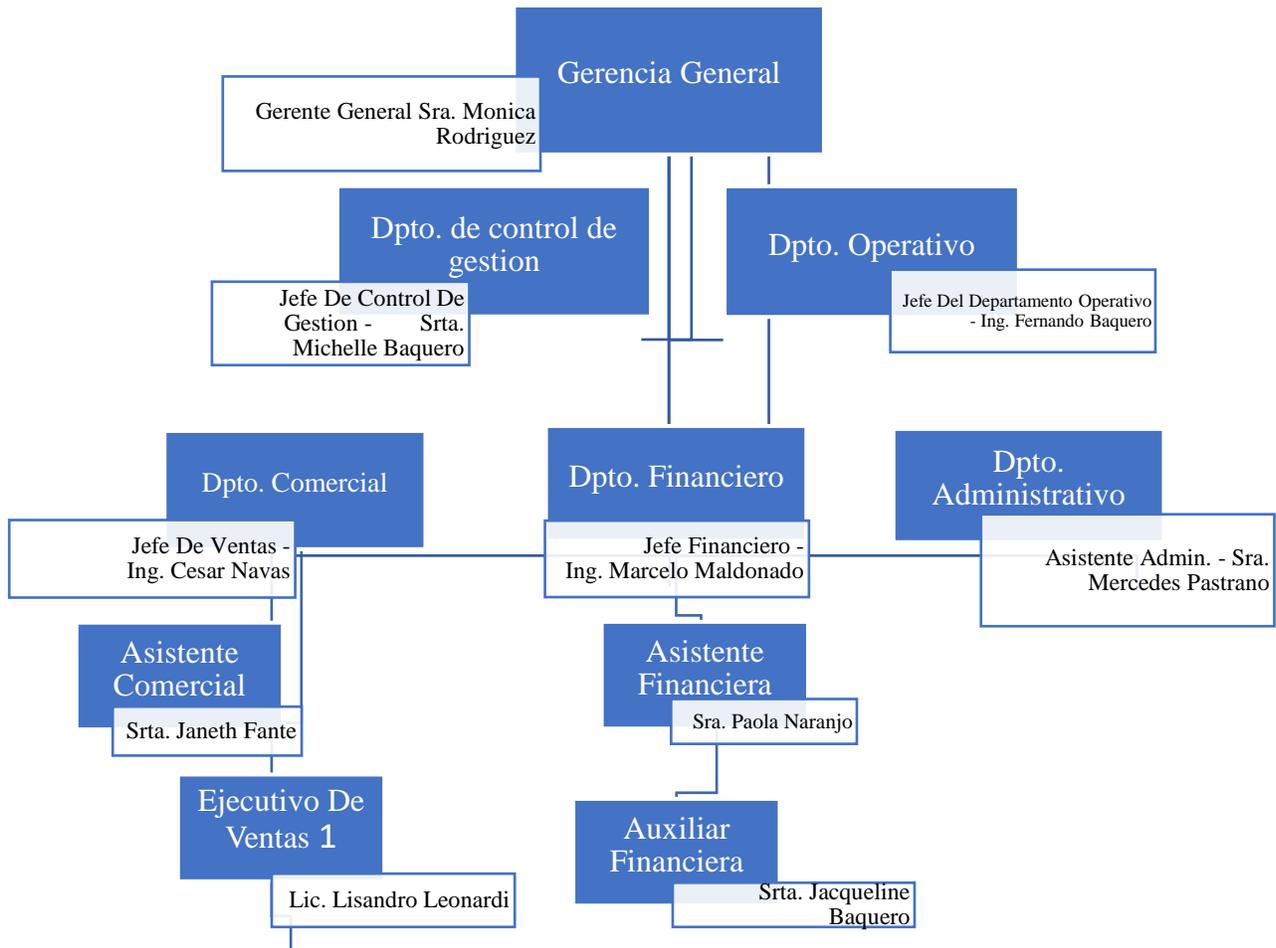
Sus operaciones las realiza a nivel nacional y entre sus políticas comerciales la más importante en resaltar es la capacitación constante dada a su personal de ventas manteniéndolas permanentemente actualizadas con los avances tecnológicos de los equipos que en esta se comercializan.

Estructura Orgánica

La organización está compuesta por 6 departamentos: gerencia general, control de gestión, operativo, comercial, financiero y administrativo. Existen 10 personas trabajando dentro de todos los departamentos en la ilustración 6 se presenta la estructura orgánica de Mequimedix.

Ilustración 6

Estructura Orgánica de Mequimedix Cía Ltda.



Fuente: Manual de Funciones y Descripciones de cargos de Mequimedix

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Logotipo

El logotipo de la empresa representa con los signos vitales que tiene el cuerpo humano como la parte vital de la empresa como lo indica en la ilustración 7.

Ilustración 7

Logo tipo de Mequimedix Cía Ltda.



Fuente: Investigación directa,
Elaborador por: Mequimedix Cía Ltda.

Análisis

El nombre está compuesto por

- **M:** Mónica
- **Equi:** Equipos
- **Medix:** Médico

La empresa se preocupa principalmente en la salud del paciente por lo que escogieron como slogan:
Porque la salud es importante.

2.2.2 Cadena de valor y /o fuerzas competitivas

Fuerzas De Porter

Amenazas de nuevos competidores

Esta fuerza de Porter se considera baja, debido a la notable disminución de las operaciones económicas en el Ecuador, a partir del año 2015, esto desincentivo a la creación de nuevas empresas y personas que se dediquen a la comercialización de insumos, herramienta y equipos médicos, por lo que este factor no se puede considerar como un motivo para que ocurra una disminución en las ventas de este tipo de bien.

Rivalidad entre competidores

Esta fuerza se considera como alta ya que en este mercado es bastante difícil desenvolverse, ya que la competencia de Mequimedix, de una forma u otra, ofrecen al profesional médico productos que prácticamente hacen lo mismo. Pero la ventaja que la empresa posee consiste en que los fabricantes a los que representa, entregan productos que guardan una mejor calidad en relación a las otras marcas competidoras, además como dato importante la tecnología es un factor desequilibrante, ya que esta siempre está a la vanguardia.

Entre las empresas más importantes a las que se les puede considerar como competencia, están:

- Janomedical Equipos Médicos On Line
- DRE,
- Perfectech Medical Equipment
- Intermedica Cía Ltda.

Ilustración 8

Logotipo Janomedical



“Empresa radicada en Guayaquil, se dedica a vender asesorar equipos médicos, insumos médicos, instrumental médico y quirúrgico, muebles hospitalarios y productos de ortopedia y cuidados del paciente.” (Janomedical , s.f.).

Ilustración 9

Logotipo DRE



“Empresa con sede en los Estados Unidos, provee de equipo médico y quirúrgico de primera clase, que ofrece una combinación de equipos nuevos y profesionalmente restaurados de forma duradera a los profesionales médicos de todo el mundo. DRE ofrece un excelente producto a los médicos proporcionando las características y la fiabilidad que necesitan siempre dentro de su presupuesto.” (DRE, 1984).

Ilustración 10

Logotipo Perfectech



“Empresa Quiteña con oficinas en Guayaquil, la misma que provee todo tipo de insumos, herramientas y equipos médicos de las líneas médicas y odontológicas y Ofrece asesoría durante todo el proceso de compra y aseguramos el mejor servicio postventa.” (Perfectech , 2015).

Ilustración 11

Logotipo Intermedica Cía Ltda.



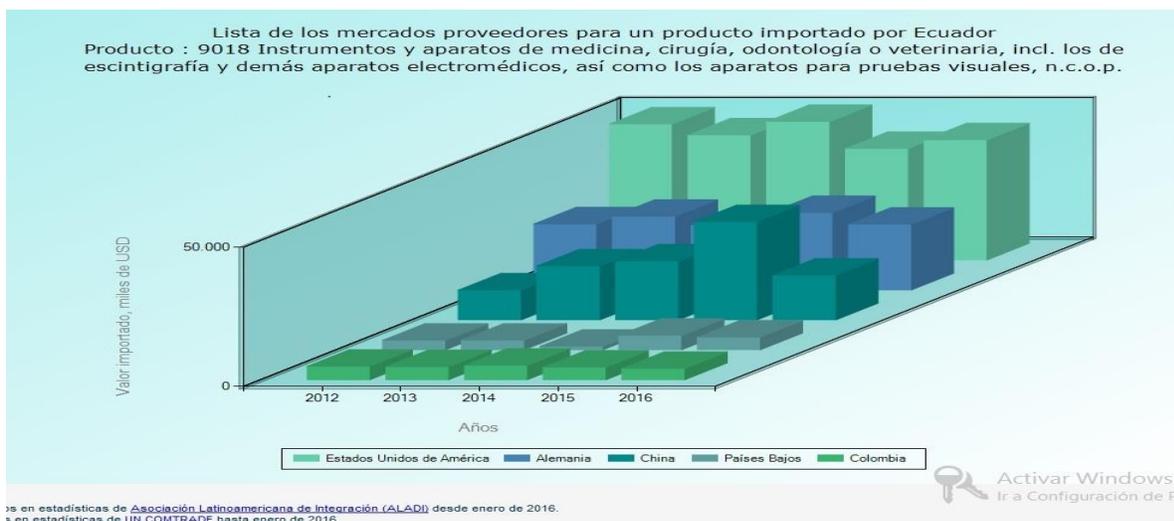
“Esta empresa Quiteña ofrece los siguientes equipos médicos especializados de Calidad: Ultrasonido-Láser- Electroestimuladores- Magnetoterapia-Ondas de choque, Kinesiotape, Bosu, Bandas elásticas, Equipos Portátiles, Coche de Paro, Agujas electromiografía, Mesas de cirugía, Instrumental.” (Intermedica , 2009).

Poder de negociación de los proveedores

Esta fuerza es considerada como baja por existir muchos distribuidores y fabricantes de este tipo de productos, en el tiempo de operaciones de Mequimedix, se ha podido detectar que cada empresa representada asigna los precios a sus productos, independiente del costo que ofrece su competencia a de un producto similar. Dando a entender que más bien los precios están ligados a la calidad del producto y al prestigio de la marca, entonces la comercialización depende exclusivamente de la gestión de ventas que realice Mequimedix.

Ilustración 12

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador



Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración ALADI

Elaborado por: Trade Map- International trade statistics.

En este diagrama se da a conocer cuáles fueron los principales países, desde los que Ecuador importó Equipos médicos desde el año 2012 hasta el año 2016 y estos fueron:

- Estados Unidos de América,
- Alemania,
- China,

- Holanda (Países Bajos), y
- Colombia.

En conclusión, lo que podemos observar en este gráfico, es la confirmación de como las importaciones al Ecuador de todos estos países proveedores, en el año 2015 se incrementan, mientras que para el año 2016 las importaciones desde estos países bajan.

Cabe subrayar que la empresa Mequimedix tiene asignados ya cupos de crédito y plazos muy estrictos de pago, en el caso de Amsco incluso tiene asignado un cupo de ventas mensual que se debe cumplir, por estas razones expuestas Mequimedix está obligada a cumplir muy seriamente con estos cupos, plazos y con los precios que le imponen.

Las marcas más importantes que comercializa la empresa provienen de EEUU, Alemania y Colombia y estas son:

- Abbott,
- Accu-Scope,
- Drager,
- Amsco,
- Bair Hugger.
- Alris.

Ilustración 13

Cuadro de Marcas



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Poder de negociación de los clientes

Al igual que los proveedores, la cartera de clientes ya está formada, constituyéndose esta en la base para que la empresa haga sus proyecciones, no obstante, cabe resaltar que Mequimedix tiene un objetivo de crecimiento. Esta fuerza se considera como alta, en el caso del sector público casi generalmente condicionan su pago, a realizar el trámite de importación y entrega de producto, y en el caso de la empresa privada esta fuerza es considerada como baja, por cuanto Mequimedix es quien impone la forma de pago en cada negocio.

Amenaza de ingreso de Productos sustitutos

Esta fuerza es considerada alta ya que en el mercado existe una gran variedad de productos que permiten reemplazar a otros, pero por cuanto la empresa Mequimedix se ha caracterizado por entregar productos de alta calidad y a la vez los fabricantes, a los que representa, tienen un gran

compromiso con la investigación e innovación. Estas características le han permitido crear una importante ventaja competitiva, con relación a otros productos que oferta la competencia y por ende a la introducción de nuevos productos al mercado; la buena e inmediata atención a sus clientes crean también ventaja competitiva, ya que la empresa está consciente que todo el tiempo están ingresando al mercado nuevos competidores y nuevos productos.

Matriz FODA

Esta matriz le permite a Mequimedix Cía Ltda., conocer los factores tanto internos como externos, que influyen en su gestión empresarial, y de cómo aprovechar la presencia de estos factores positivos o negativos para seguir desarrollándose.

Tabla 6

Matriz FODA Mequimedix Cía Ltda.

<p style="text-align: center;">INTERNOS</p> <p style="text-align: center;">EXTERNOS</p>	<p><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento a los clientes • Equipos médicos de última generación. • Cumplimiento de las garantías técnicas – científicas. • Conocida en el mercado. • Entregas a todo el país. • Costo de entrega e instalación gratuita para el cliente. • Atención oportuna a los requerimientos del cliente. • Personal técnico calificado y con experiencia. <p>Estrategias</p>	<p><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de convenios con entes gubernamentales. como proveedor (RUP) • Bajo stock de inventarios. • No existe control en entrada y salida de mercadería. • No poseer datos oportunos de la utilidad en las ventas. • Gasto alto en transporte. • No cumple con la experiencia solicitada en el sector público. • Falta de liquidez en la empresa.
<p><u>Oportunidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la demanda en los centros médicos. • Compromiso del gobierno en actualizar continuamente los equipos médicos de los hospitales y centros de salud. • Constantes campañas para el cuidado de la salud. • Implementación de hospitales y consultorios móviles. • Creación de nuevos centros de salud y hospitales, públicos y privados. 	<p><u>FO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Duplicar la Fuerza de ventas • Revisar los precios de ventas para participar en subastas inversas. • Resaltar a los productos importados que sean amigables con el medio ambiente. • Distinguir a los equipos que sean móviles. • Eficientizar el proceso de importación para traer productos en menores tiempos. 	<p><u>DO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Poner el mayor interés a los concursos de aprovisionamiento habitual a los centros de salud públicos. • Incrementar el stock estratégico de inventarios para atender a los nuevos centros de salud. • Eficientizar el gasto de transporte a través de la adquisición de una camioneta. • Mejorar la obtención de la información de utilidades en ventas para mejorar la toma de decisiones. • Mejoramiento de la liquidez a través de la obtención de un crédito.
<p><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Incremento de la competencia. • Introducción de productos genéricos. • Existencia de productos similares y de marca a precios más bajos. • Incremento de los costos de importación por aplicación de salvaguardias • Incremento de 2 puntos al IVA. 	<p><u>FA</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • En la gestión de ventas, se ofrecerá la tecnología más avanzada. • Resaltar en la gestión de ventas el cumplimiento de garantías técnicas – científicas vs productos genéricos. • Enfatizar al cliente que se entregan a todo el país sus productos. • Buscar productos nacionales que puedan reemplazar a los productos importados. 	<p><u>DA</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitar a sus funcionarios en búsqueda de la mejor eficiencia en la productividad. • Administrar estratégicamente los inventarios para obtener costos más bajos.

Fuente: Investigación directa

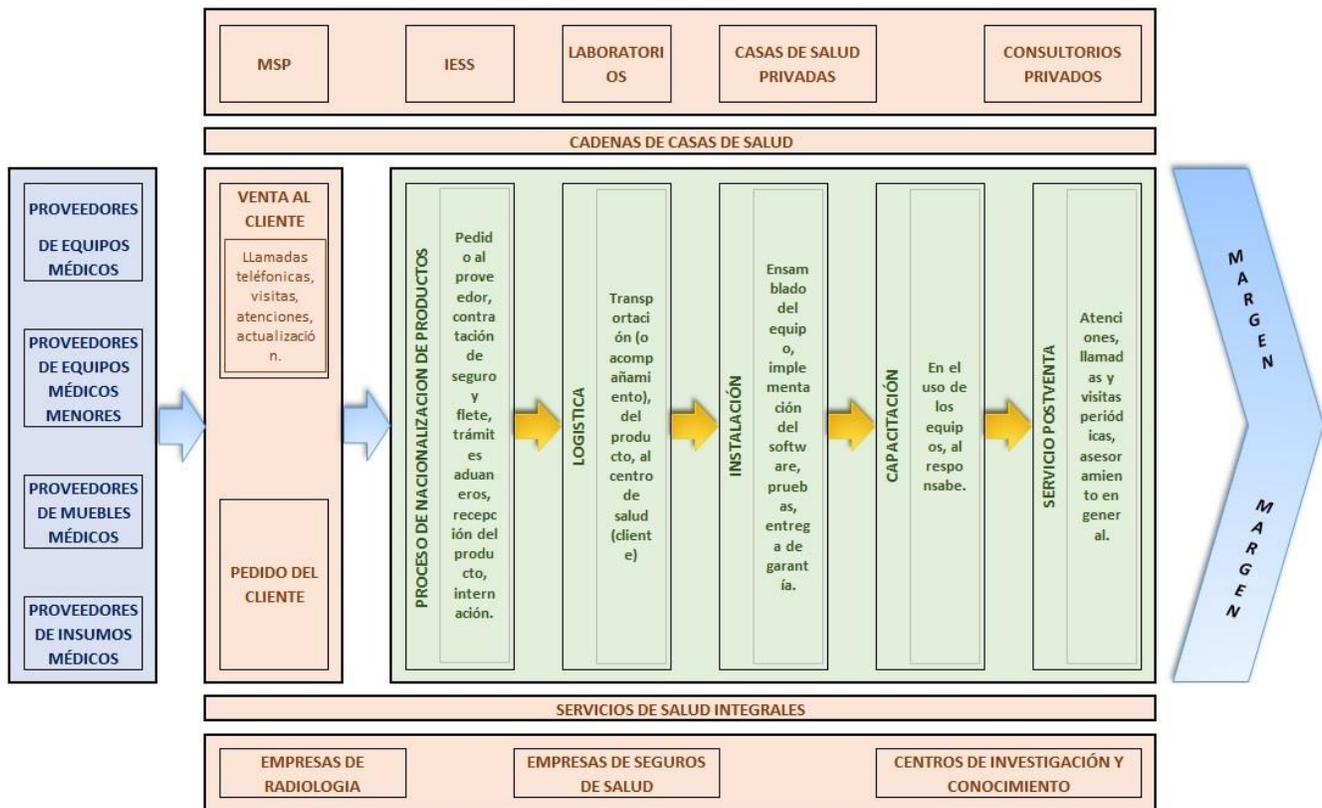
Elaborado por: Joselyn Gordillo

Cadena de Valor

En la elaboración de la cadena de valor de la empresa Mequimedix Cía Ltda., se observa que en esta se les da una especial importancia a los clientes, expresándose en ese gráfico que la empresa existe para servir al cliente, sin dejar de reflejar la importante participación de los proveedores en el proceso de funcionamiento de la empresa.

Ilustración 14

Cadena de Valor de Mequimedix Cía Ltda.



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

3. Investigación de campo

3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación

Entrevista

1. ¿Que tipos de Barreras afectan las importaciones de equipos médicos?
2. ¿Que beneficios se han obtenido en el proceso de importación desde la implementación del sistema Ecuapass?
3. ¿Qué tipo de normativas se aplicaron para la importación de equipos médicos?

Principales resultados de la entrevista

Las importaciones de equipos médicos no han sido impactadas severamente por las medidas no arancelarias aplicadas a los mismos. Los entrevistados perciben que no existen medidas arancelarias para la totalidad de insumos, instrumental y equipos médicos, que estos pagan el 12 % del IVA, 0.05 FONDINFA, no pagan salvaguardias y tienen un arancel del 0 % refiriéndose a los equipos médicos. Con la implementación del sistema Ecuapass los procesos de importación y exportación se agilitaron, facilitaron a las empresas y para el servicio aduanero.

Existen normativas para las importaciones de productos para el cuidado de la salud por lo que se requieren realizar trámites para la obtención de los mismos. En las entrevistas dicen que no se han colocado ningún tipo de restricción o cupo para la importación para los equipos médicos.

Encuesta

Encuesta Mequimedix - Anónima

Edad: _____

Sexo: Hombre ____ Mujer ____

Departamento: _____

1. ¿Qué tiempo ha prestado sus servicios en Mequimedix Cía. Ltda.?

___ De 0 a 1 año ___ de 1 año a 2 años ___ de 2 año a 3 años ___ más de 3 años

2. ¿Con la introducción del software ECUAPASS, mejoraron las importaciones de productos en Mequimedix Cía. Ltda.?

___ Muy de acuerdo ___ de acuerdo ___ en desacuerdo ___ totalmente en desacuerdo

3. ¿Afecto a la importación de productos el incremento del IVA?

___ Muy de acuerdo ___ de acuerdo ___ en desacuerdo ___ totalmente en desacuerdo

4. ¿La aplicación de salvaguardias, afectó a todos los productos que importó Mequimedix Cía. Ltda. en los años 2015 y 2016?

___ Muy de acuerdo ___ de acuerdo ___ en desacuerdo ___ totalmente en desacuerdo

5. ¿La exigencia de los clientes (para mejorar su competitividad), influye en las ventas de equipos importados de alta calidad?

___ Muy de acuerdo ___ de acuerdo ___ en desacuerdo ___ totalmente en desacuerdo

6. ¿La figura de la investigación, innovación, y desarrollo tecnológico, estimulan las ventas de insumos, instrumentos y equipos médicos?

___ Muy de acuerdo ___ de acuerdo ___ en desacuerdo ___ totalmente en desacuerdo

7. ¿El otorgamiento de servicios postventa (instalación, capacitación asesoría), hacen que la venta de los insumos, instrumentos y equipos médicos?

___ Muy de acuerdo ___ de acuerdo ___ en desacuerdo ___ totalmente en desacuerdo

3.2 Recolección de datos

Para realizar el presente trabajo de investigación, se desarrolló un levantamiento de información documental, el cual consistió en recopilar datos históricos de la empresa y se aplicaron encuestas a funcionarios de los departamentos involucrados.

3.3 Procesamiento, análisis e interpretación.

Las encuestas se realizaron de manera anónima y fueron aplicadas en los departamentos comercial, administrativa y de importación.

Una vez aplicada dicha encuesta se procedió a tabular las preguntas de la siguiente manera:

- Se colocaron de manera horizontal y las respuestas de los encuestados de manera vertical.
- Se asignó a cada respuesta un valor.
- Se totalizaron las respuestas recibidas por cada de una de las preguntas.
- Se procedió a calcular el porcentaje total de cada respuesta en cada pregunta.

Una vez obtenidos dichos resultados se procedió a graficarlos, y de acuerdo a la tendencia de las respuestas se elaboró una interpretación de las respuestas recibidas, para cada pregunta.

1. ¿Qué tiempo ha prestado sus servicios en Mequimedix Cía. Ltda.?

Tabla 7

Años Trabajados

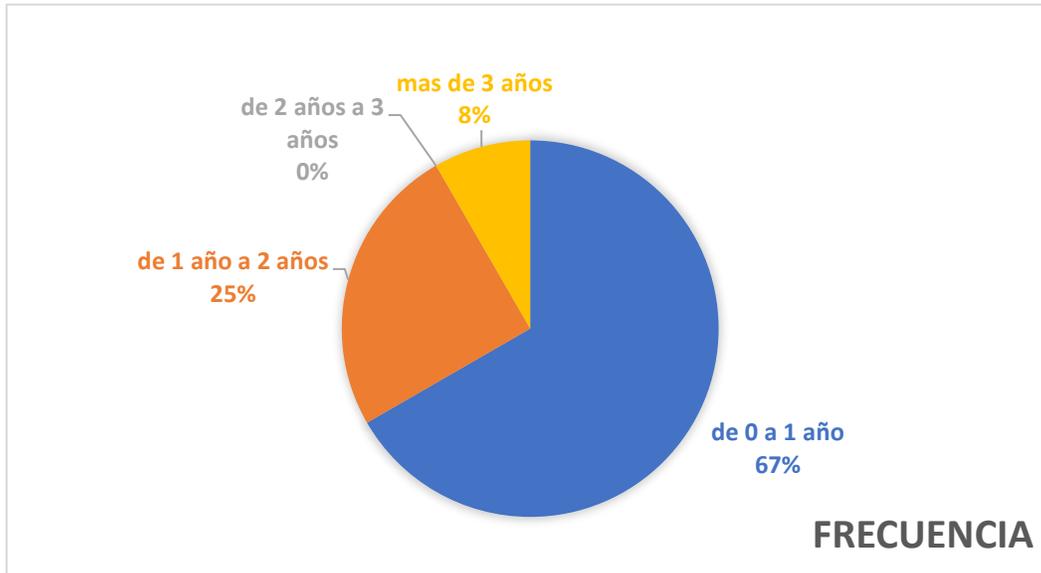
Variable	Frecuencia
de 0 a 1 año	67%
de 1 año a 2 años	25%
de 2 años a 3 años	0%
más de 3 años	8%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Ilustración 15

Tiempo de trabajo



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Análisis

Aproximadamente el 67 % de las personas que trabajan en Mequimedix han prestado sus servicios por menos de 1 año, el 25 % de las personas han trabajado de entre 1 año y 2 años, mientras que el 8 % funcionarios han trabajado más de 3 años en la empresa. Porcentajes que nos indican que en Mequimedix existen funcionarios que, si conocen de la gestión realizada por la empresa durante los años 2014, 2015 y 2016, y por lo tanto su testimonio tiene mejores bases.

2. ¿Con la introducción del software ECUAPASS, mejoraron las importaciones de productos en Mequimedix Cía. Ltda.?

Tabla 8

Software Ecuapass

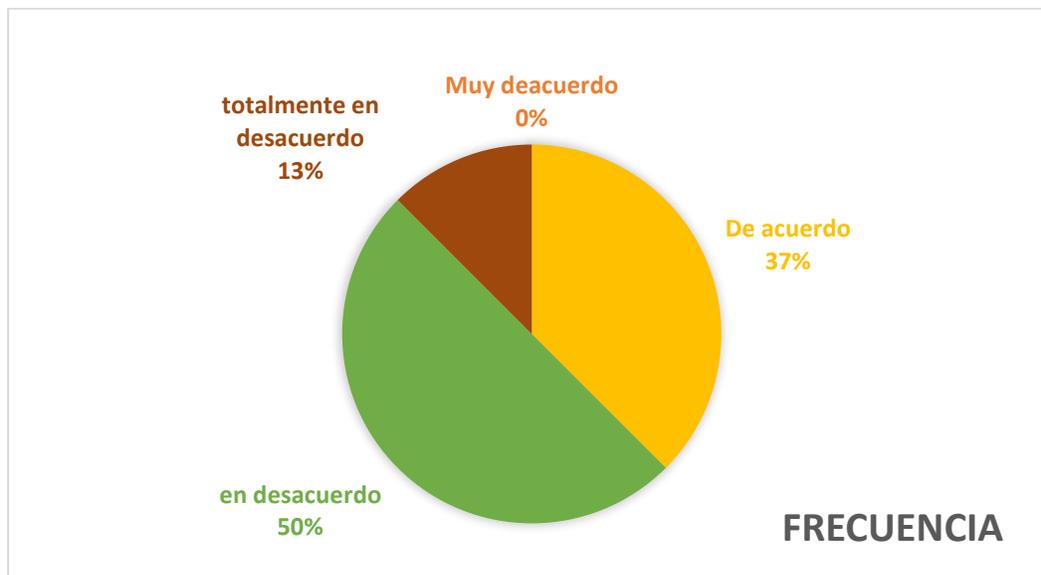
Variable	Frecuencia
muy de acuerdo	0%
de acuerdo	38%
en desacuerdo	50%
totalmente en desacuerdo	12%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Ilustración 16

Software Ecuapass



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Análisis

Con la introducción del software Ecuapass, las importaciones de productos en Mequimedix, indican los encuestados que, en un 38% del personal indica que el software si ha mejorado el proceso de tramitación de una importación, para el 50% del personal los cambios realizados por este sistema no realizan un verdadero aporte que mejore el proceso de importación, y para un 13% de los funcionarios de Mequimedix sostienen que el aporte del software Ecuapass no ha sido significativo para mejorar los procesos de importación.

Si bien es cierto que el avance tecnológico que significa la implementación de Ecuapass permite obtener más y mejores, consultas, reportes, los cuales enriquecen las estadísticas del comercio exterior en el país, pero lamentablemente el usuario percibe que no existe una verdadera disminución en la tramitología de una importación.

3. ¿Afecto a la importación de productos el incremento del IVA?

Tabla 9

Incremento del IVA

Variable	Frecuencia
muy de acuerdo	100%
de acuerdo	0%
en desacuerdo	0%
totalmente en desacuerdo	0%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Ilustración 17
Incremento del IVA



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Joselyn Gordillo

Análisis

En un 100 % del personal encuestado de Mequimedix percibe que el incremento de 2 porcentuales del IVA si afecto a las ventas, las causas pueden ser por el incremento del costo de la importación, lo que provoca que el precio de venta al público también aumente, esto provoca que los clientes busquen mejores precios y por ende bajan las ventas.

4. ¿La aplicación de salvaguardias, afectó a todos los productos que importó Mequimedix Cía. Ltda. en los años 2015 y 2016?

Tabla 10

Aplicación Salvaguardias

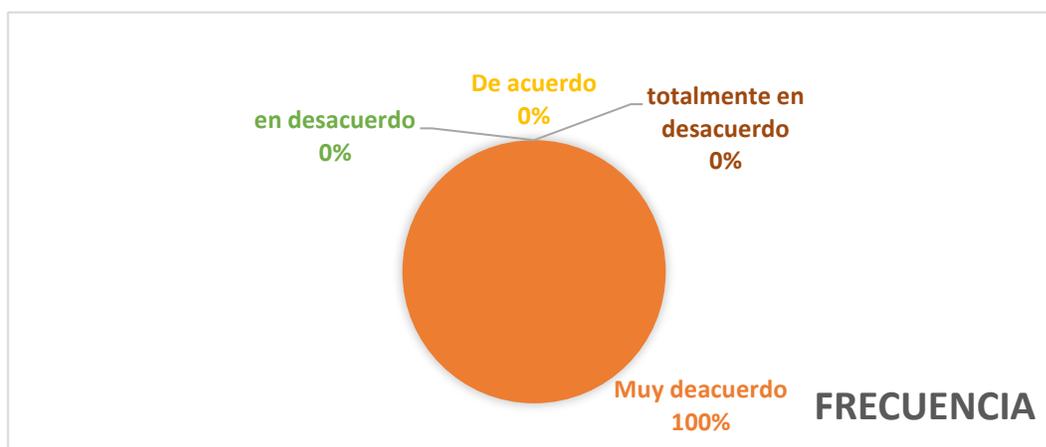
Variable	Frecuencia
muy de acuerdo	100%
de acuerdo	0%
en desacuerdo	0%
totalmente en desacuerdo	0%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Ilustración 18

Aplicación de Salvaguardias



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Análisis

El 100 % de los encuestados perciben que las importaciones de Mequimedix si se afectaron con la implementación de las salvaguardias (en el año 2016), esto a su vez incidió en los costos de importación, por lo que el precio de venta al público subió y causó que bajen las ventas de productos médicos en la empresa.

Debemos considerar que las salvaguardias son sobre tasas arancelarias creadas para proteger la producción interna de un país. En el caso del Ecuador estas duraron 28 meses a partir del mes de marzo del 2015 hasta junio de 2017; por lo tanto, podemos sentenciar que la percepción de los funcionarios de Mequimedix, esto es la disminución de las ventas a causa de las salvaguardias, percepción no acertada, porque al contrario de lo dicho en el año 2015 hubo un crecimiento en las ventas del 7%, y se deben considerar también que hay otros factores que han afectado las ventas a partir del año 2016.

5. **¿La exigencia de los clientes (para mejorar su competitividad), influye en las ventas de equipos importados de alta calidad?**

Tabla 11

Exigencia de los clientes (para mejorar su competitividad)

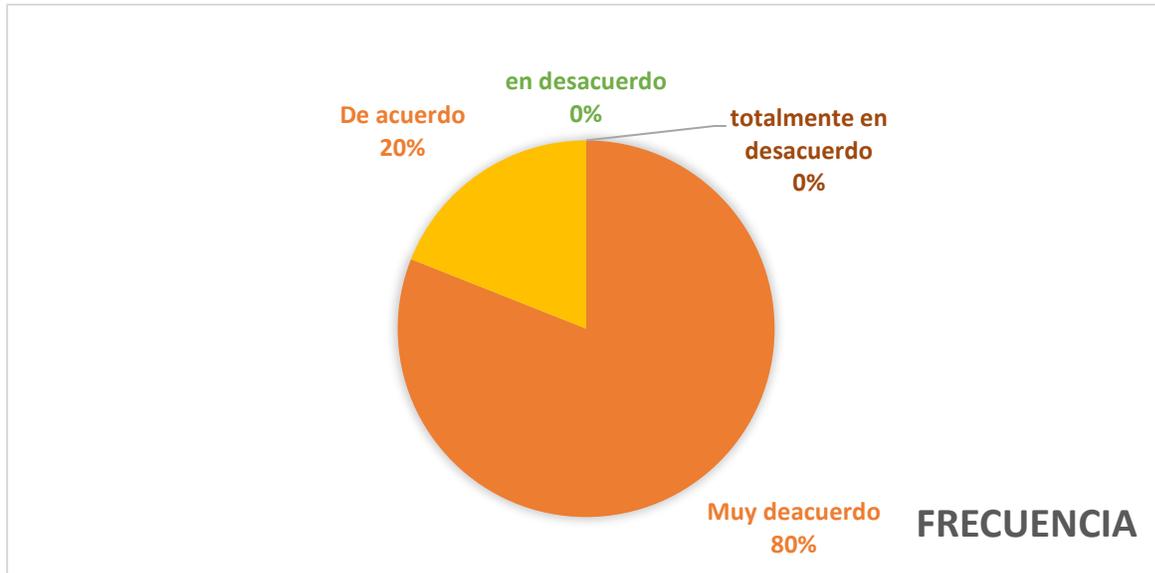
Variable	Frecuencia
Muy de acuerdo	80%
De acuerdo	20%
en desacuerdo	0%
totalmente en desacuerdo	0%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Ilustración 19

Exigencia de clientes (mejorar su competitividad)



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Análisis

Al ser una empresa importadora de productos médicos, esta debe cumplir de manera obligatoria con ciertos estándares de calidad que exigen los procesos de importación. Del personal encuestado el 80%, sostiene que es decisoria la exigencia de los clientes al momento de cerrar una venta; mientras que el 20% restante cree que esta variable si influye al realizar una venta. El profesional de la salud exige alta calidad en los productos médicos debido a que las leyes referentes a la mala práctica médica, se endurecieron en el Ecuador, por esta razón en especial se exige alta calidad en los insumos, instrumentos y equipos médicos.

6. ¿La figura de la investigación, innovación, y desarrollo tecnológico, estimulan las ventas de insumos, instrumentos y equipos médicos?

Tabla 12

La investigación, innovación, y desarrollo tecnológico estimulan las ventas

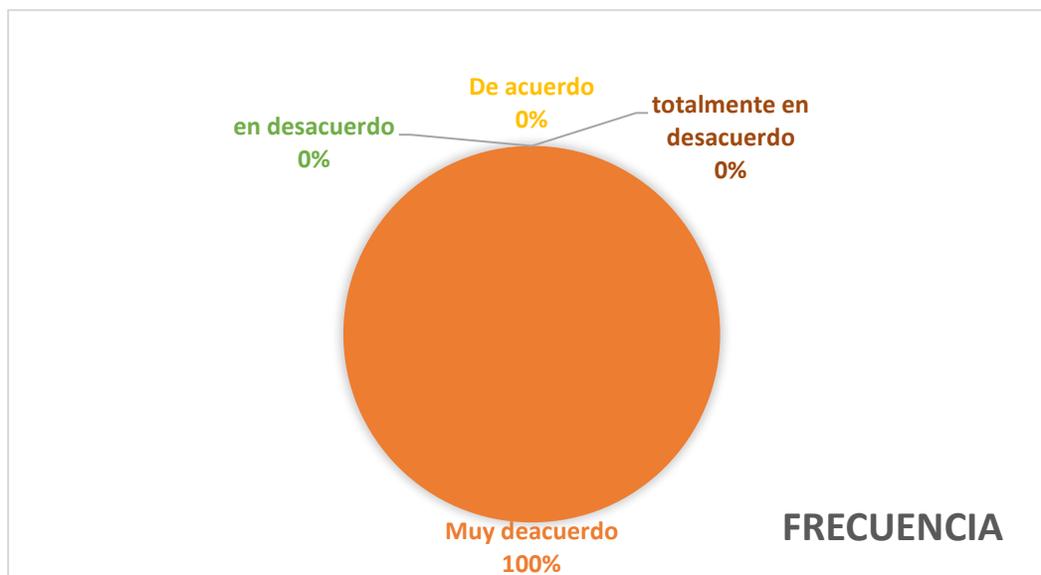
Variable	Frecuencia
Muy de acuerdo	100%
De acuerdo	0%
en desacuerdo	0%
totalmente en desacuerdo	0%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Ilustración 20

La investigación, innovación, y desarrollo tecnológico estimulan las ventas



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Analisis

El 100 % de los encuestados piensan que las actividades de la investigación, innovación y desarrollo tecnológico, inciden importantemente en la gestión de ventas, sin dejar de considerar que el avance médico – científico es un factor desequilibrante y se convierte en una ventaja competitiva.

El mercado de los insumos, instrumentos y equipos médicos está en constante desarrollo, por esta razón se crean permanentemente nuevas técnicas, nuevos procedimientos y nuevos tratamientos para los pacientes, razón por la cual las casas de salud exigen que se comercialicen productos de última tecnología.

7. **¿El otorgamiento de servicios postventa (instalación, capacitación asesoría), hacen que la venta de los insumos, instrumentos y equipos médicos?**

Tabla 13

Servicios postventa (instalación, capacitación asesoría)

Variable	Frecuencia
Muy de acuerdo	80%
De acuerdo	20%
en desacuerdo	0%
totalmente en desacuerdo	0%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Ilustración 21

Servicios postventa (instalación, capacitación asesoría)



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

Análisis

El 80% de los funcionarios de Mequimedix encuestados, creen que las ventas dependen de un buen servicio postventa, y el 20% de los encuestados restantes piensas que este factor si influye en la gestión de ventas.

Una vez que se ha realizado la venta de un equipo médico a una casa de salud este es instalado y posteriormente Mequimedix procede a capacitar a los usuarios de este. Este procedimiento es un valor agregado que otorga la empresa a sus clientes, siendo estas acciones bien vistas por el cliente.

FASE 3:

Validación del proyecto de investigación y desarrollo

1. Resumen de observación:

El giro comercial de la empresa Mequimedix Cía. Ltda., comprende la comercialización e importación de insumos, herramientas y equipos médicos. Las importaciones normalmente se hacen a petición de una casa de salud, es decir que prácticamente una importación se corresponde a una venta.

Para poder desarrollar estas actividades, es imperativo encontrarse en acorde total con la normativa legal vigente; por esta razón los funcionarios encargados de realizar las importaciones de productos, tienen que estar permanentemente actualizados con la legislación que en el Ecuador se implementa.

En los años 2014, 2015 y 2016 se dictaron varias leyes tendientes a regular las actividades del comercio exterior; normas que exigían realizar ajustes a los registros sanitarios de los productos importados; en la empresa de Mequimedix tienen las siguientes líneas:

- Equipos médicos,
- Equipos médico menor,
- Mobiliario médico, e
- Insumos médicos

Las normativas referentes a la calidad de los insumos, instrumentos y equipos médicos y de la materia prima con la cual fueron fabricados estos productos hacen que cumplan todas la normas de calidad. En el caso de los bienes comercializados por Mequimedix, estos calificaron sin

dificultad, ya que los requerimientos de calidad, por parte de los profesionales de la salud, le han obligado a ser muy exigente en la selección de sus productos.

Entre esta normativa expedida se implementó, lo que a la postre se convertiría en un importante avance en el Ecuador, en materia de administración del comercio exterior, fue la incorporación del sistema ECUAPASS; sistema que simplificó notablemente la tramitología a realizarse en una importación, con la implementación de éste se lograron dos importantes avances:

1. El BCE mejoró la entrega de información estadística, y
2. Mequimedix logró mejorar el control de la tramitación de una importación.

En el tema de la gestión de la importación, prácticamente todos los productos que importa Mequimedix Cía. Ltda., al ser estos de una alta calidad no sufrieron muchos cambios con el cumplimiento de su documentación y en cuanto se refiere a la tramitología cumplía muy satisfactoriamente con los ajustes implementados en los requerimientos.

La expedición de salvaguardias no afectó a las líneas de: equipos médicos, insumos médicos y mobiliario médico, los aranceles para estos productos se mantuvieron, es decir que no afectó al 78,7% de las ventas, pero si afectó a la línea de equipo médico menor es decir al 21,3% de las ventas de Mequimedix, los porcentajes promedio de las ventas corresponden a la media aritmética simple de los años 2014, 2015 y 2016, según el análisis de ventas de la empresa por líneas de producto, presentado a continuación.

Por otra parte, en este trabajo de investigación se pudo observar que el incremento de 2 puntos porcentuales al IVA, al costo de importación de un producto, modificó levemente el precio final de venta de los productos médicos comercializados por Mequimedix. La ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación de las

Zonas Afectadas por el Terremoto del 16 de abril de 2016 (Funcion Legislativa, 2016), como su título lo indica esta ley decreta el incremento de 2 puntos porcentuales al IVA, y las zonas a las que hace referencia esta ley son las provincias de Manabí y Esmeraldas. Las misma que fue aplicada el de mayo del 2012 hasta mayo del 2017, con lo cual la empresa Mequimedix tuvo que subir sus precios de venta al público.

Ilustración 22

Composición de las ventas de Mequimedix Cía Ltda.

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS DE MEQUIMEDIX CÍA. LTDA. - POR LÍNEA DE PRODUCTOS				
LÍNEA DE PRODUCTOS	VALOR - % PARTICIPACIÓN EN VENTAS			PROMEDIO
	2014	2015	2016	
Equipo médico (instrumental quirúrgico)	368,446.01 66.34%	366,558.13 65.16%	261,363.29 65.24%	332,122.47 65.58%
Equipo médico menor	110,298.01 19.86%	112,465.47 19.99%	96,130.54 24.00%	106,298.01 21.28%
Mobiliario médico	75,439.24 13.58%	82,007.29 14.58%	40,264.79 10.05%	65,903.78 12.74%
Insumos médicos	1,192.73 0.21%	1,508.12 0.27%	2,860.37 0.71%	1,853.74 0.40%
Suman:	555,376.00	562,539.00	400,619.00	506,178.00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Joselyn Gordillo

Con este trabajo de investigación se ha podido observar que, fueron diferentes los factores externos e internos influyeron notablemente, en la economía del país y por ende en los resultados financieros de la empresa Mequimedix Cía. Ltda. En el año 2014 y 2015 se produjo un incremento del 7% en las ventas, debido a que el gobierno construyó nuevas casas de salud; pero en el año 2016 las ventas disminuyeron en un 16%, se estima que se produjo debido a la implementación de salvaguardias en las importaciones y la desaceleración económica.

Esto provocó que la empresa profundice el análisis de sus Estados Financieros, esto con la finalidad de que permita a la empresa adoptar nuevas estrategias de comercialización para obviamente mejorar su gestión de ventas. Estrategias como ampliar su cobertura a través de la contratación de un vendedor más, buscar productos sustitutos que garanticen la calidad pero que tengan un menor coste, realizar promociones y revisar los precios de ventas de todo su portafolio de productos.

La empresa hoy en día se encuentra funcionando normalmente, pero los factores externos a los que se enfrenta aún perduran, esto ha obligado a que la empresa sea más imaginativa, y que busque constantemente otras alternativas para mejorar la comercialización de sus productos.

Al realizar un análisis de las ventas efectuadas por Mequimedix Cía Ltda. Durante los años 2014, 2015, 2016, se generó un reporte de ventas por producto y ordenado este a su vez por el valor de ventas, de mayor a menor. Este informe nos permitió visualizar cuales son los productos de mayor venta en los 3 años indicados, con la intención de seleccionar aquellos productos que tienen una mayor participación en el total de ventas, los cuales pasarían a formar el inventario estratégico de la empresa; el cual serviría para atender más rápidamente a los clientes que piden estos productos.

2. Inducción

Este trabajo de investigación ha permitido certificar que, los productos médicos (insumos, instrumentos y equipos médicos), que comercializa la empresa Mequimedix Cía Ltda. son de una altísima calidad, característica que le ha brindado a la empresa prestigio y un buen nombre, a tal punto de que la calidad de sus productos se convertiría en una importante ventaja competitiva, permitiéndole esto, incluso a la empresa progresar continuamente.

Se han dado problemas exógenos que han venido desmejorando su poder de comercialización, como la incorporación de salvaguardias a las importaciones, el aumento porcentual del IVA a todos los productos y servicios comercializados en el Ecuador, exigencias referentes a la calidad tanto del producto como de sus materias primas con las que este fueron fabricados y la incorporación de cambios solicitados para la obtención de los registros sanitarios para los productos importados. Estos fenómenos estimularon a la empresa, para que realizara más y profundos análisis a sus estados financieros y a su gestión empresarial, lo que permitió establecer nuevas estrategias que le permitan ir incrementando sus ingresos por ventas, optimizar sus costos y gastos; ya que la desaceleración económica ha traído, en conclusión, nuevas reglas de juego para continuar participando en el mercado de los productos médicos, y Mequimedix necesito adaptarse a estas nuevas modalidades de comercio y de importación de productos médicos.

3. Hipótesis

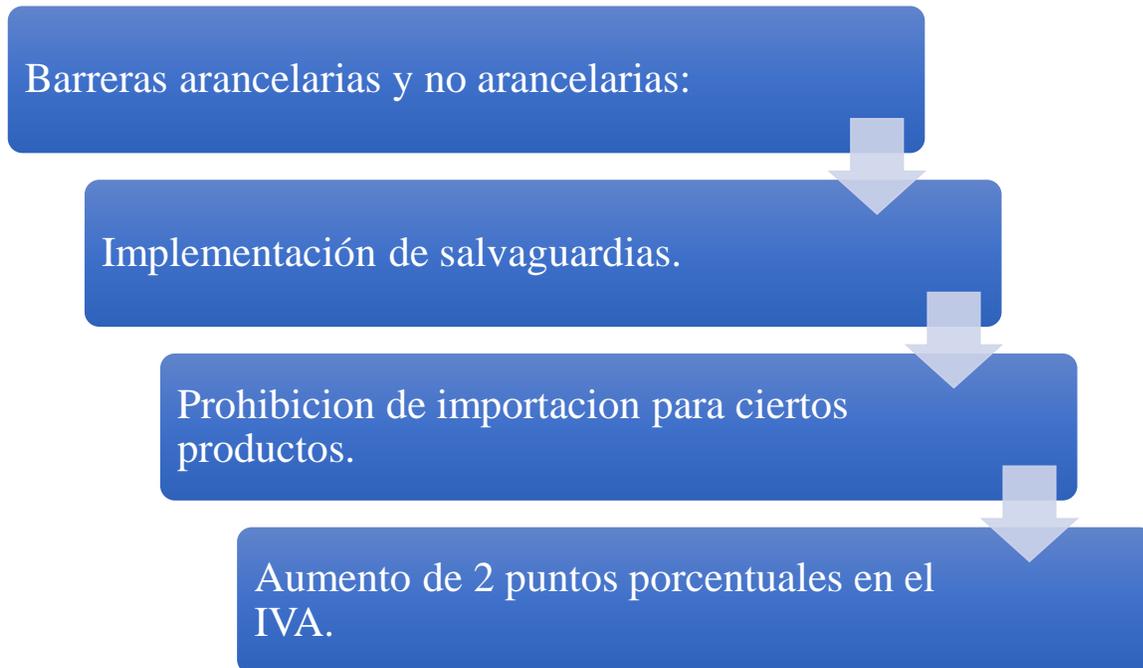
Las barreras arancelarias y no arancelarias afectaron moderadamente a las importaciones de insumos, instrumentos y equipos médicos, de MEQUIMEDIX en el DMQ durante el periodo 2014-2016, provocando a su vez que los ingresos por ventas de productos caigan en este periodo.

4. Probar la hipótesis por experimentación

Los gobiernos implementan barreras arancelarias con el fin de proteger el mercado e incentivar la producción nacional, por lo que impone este tipo de restricciones al momento de importar productos para así lograr su propósito. Las barreras no arancelarias que en Ecuador rigen son:

Ilustración 23

Principales Barreras arancelarias de las importaciones



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

La implementación de salvaguardias se efectuó para: salvaguardar la producción nacional, en el de Mequimedix, los productos afectados corresponden a la línea de equipo menor, por lo que se decidió dejar de importar estos productos que represan un 21,6% de participación en el total de las ventas de la empresa y comenzar a comprarlos localmente para así poder satisfacer la demanda de los clientes de Mequimedix.

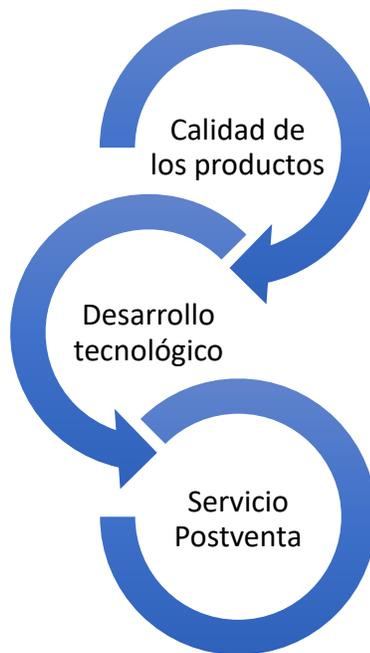
Otra variable arancelaria que debemos considerar, es la prohibición de importación de ciertos productos, que se traen esporádicamente a pedido de los clientes, en la línea de equipos médicos está el Desfibrilador de signos vitales. De acuerdo a la normativa técnica de importación, medicamentos y tratamientos especializados. (ARCSA, 2016) Al tener este tipo de restricciones,

la importación de productos se torna más complicada, pero la empresa para solucionar este impase busca otros productos sustitutos.

Aumento de dos puntos porcentuales en el IVA: este aumento ocurrió con el fin de ayudar a los afectados por el terremoto de abril del 2016. Para la empresa Mequimedix este aumento del IVA fue un causante de la baja en sus importaciones y a su vez de las ventas.

Ilustración 24

Principales Resultados de las Encuestas y Entrevistas



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Joselyn Gordillo

La legislación ecuatoriana establece varios parámetros que exigen que los productos médicos y que las materias primas que se utilizaron para fabricarlos, deben cumplir con las exigencias técnicas establecidas en las normas de calidad, Mequimedix se ha preocupado al

seleccionar sus productos de que estos cumplan con todas las normas técnicas de calidad exigidas para realizar la importación de insumos, instrumentos y equipos médicos.

La ciencia médico - científica busca permanentemente desarrollarse a través de la investigación e innovación, para dar solución a los problemas de salud conocidos. Por esta razón Mequimedix busca que sus proveedores se encuentren a la vanguardia del desarrollo tecnológico y que sus productos estén en armonía con a la última tecnología.

Cuando se realiza la venta de un equipo médico es usual que las empresas los instalen y se brinde la capacitación correspondiente para el uso correcto del mencionado equipo, para Mequimedix el servicio postventa se considera como vital, puesto que de este dependen las futuras ventas; el servicio postventa se lo considera a la: instalación de los equipos médicos, capacitación para el manejo del equipo y brindarle al cliente una actualización permanente en los avances tecnológicos de la ciencia médica.

5. Demostración o refutación antítesis de las hipótesis

Ilustración 25

Análisis de las ventas de Mequimedix Cía Ltda.

MEQUIMEDIX CIA. LTDA.
VENTAS ANUALES - SRI

VENTAS	2014		2015		2016		
	TOTAL	TOTAL	VALOR	%	TOTAL	VALOR	%
Resumen de ventas y otras operaciones del período que declara							
Ventas locales (excluye activos fijos) gravadas tarifa 12%	555,376	592,639	37,263	7%	497,953	(94,687)	-16%
TOTAL VENTAS Y OTRAS OPERACIONES	555,376	592,639	37,263	7%	497,953	(94,687)	-16%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Joselyn Gordillo

En la actualidad Mequimedix realiza importaciones de productos bajo pedido del cliente es decir cuando la empresa realiza una venta.

Se observa a través de la ilustración 25, correspondiente al análisis de las ventas de Mequimedix, en el cual se evidencia que: en el año 2015 se produjo un incremento en las ventas del 7%, y cuando se implementaron las salvaguardias y se aumentó el porcentaje de IVA, provocando una disminución en las importaciones que realizó Mequimedix en el siguiente año. Se empezó a comprar productos localmente, en especial de la línea de muebles médicos, para satisfacer la demanda de sus clientes.

6. Evaluación Financiera

Como parte del trabajo de evaluación financiera a los resultados de Mequimedix Cía. Ltda., en primer lugar, se ha realizado un análisis de los estados financieros, para identificar que estrategias debe adaptar la empresa para mejorar sus rentabilidades.

Se realizaron los Análisis Horizontal a los Balances Generales de los años 2014, 2015 y 2016.

Ilustración 26

Análisis Balance General

MEQUIMEDIX CÍA. LTDA.
Balance General - Histórico
ANÁLISIS HORIZONTAL

CUENTAS CONTABLES			2014	2015	SUMA 14y15	%	2016	SUMA 15y16	%
ACTIVO									
ACTIVOS CORRIENTES									
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO			17,201.62	300.00	(16,901.62)	-98%	11,420.45	11,120.45	3707%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES	NO RELACIONADAS	170,173.58	172,721.80	2,548.22	1%	148,486.89	(24,234.91)	-14%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	OTRAS NO RELACIONADAS	4,874.42	4,994.42	120.00	2%		(4,994.42)	-100%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)		1,753.79	655.95	(1,097.84)	-63%		(655.95)	-100%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)		15,223.06	12,116.73	(3,106.33)	-20%	5,935.67	(6,181.06)	-51%
INVENTARIOS	INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES)		25,950.46	17,561.38	(8,389.08)	-32%	26,061.38	8,500.00	48%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES				14,591.27	14,591.27		5,639.87	(8,951.40)	-61%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES			235,176.93	222,941.55	(12,235.38)	-5%	197,544.26	(25,397.29)	-11%
ACTIVOS NO CORRIENTES									
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIÓN	7,738.05	7,738.05	0.00	0%	7,738.05	0.00	0%
	MUEBLES Y ENSERES		13,009.91	13,009.91	0.00	0%	13,009.91	0.00	0%
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		17,033.28	17,033.28	0.00	0%	17,033.28	0.00	0%
	VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL		67,948.97	82,225.76	14,276.79	21%	82,225.76	0.00	0%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	DEL COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIÓN	(64,338.32)	(82,521.84)	(18,183.52)	28%	(98,186.43)	(15,664.59)	19%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES			41,391.89	37,485.16	(3,906.73)	-9%	21,820.57	(15,664.59)	-42%
TOTAL DEL ACTIVO			276,568.82	260,426.71	(16,142.11)	-6%	219,364.83	(41,061.88)	-16%
PASIVO									
PASIVOS CORRIENTES									
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES		41,828.74	85,758.48	43,929.74	105%			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES		NO RELACIONADAS	2,511.67		(2,511.67)	-100%			
			112,625.78		(112,625.78)	-100%	43,149.60	43,149.60	
	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS		2,941.21	2,941.21				
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	NO RELACIONADAS		11,372.65	25,186.54	13,813.89	121%	30,128.75	4,942.21	20%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO			8,965.00	9,225.30	260.30	3%	2,345.56	(6,879.74)	-75%
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS TRABAJADORES	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO		6,950.53	7,399.97	449.44	6%	1,881.46	(5,518.51)	-75%
	OBLIGACIONES CON EL IESS			1,555.57	1,555.57		1,273.93	(281.64)	-18%
	JUBILACIÓN PATRONAL			6,076.66	6,076.66			(6,076.66)	-100%
	OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS		3,896.66	1,157.31	(2,739.35)	-70%	1,296.50	139.19	12%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	OTROS						3,770.64		
TOTAL PASIVOS CORRIENTES			188,151.03	139,301.04	(48,849.99)	-26%	83,846.44	29,474.45	21%
PASIVOS NO CORRIENTES									
PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS TRABAJADORES	JUBILACIÓN PATRONAL						3,990.88		
	DESAHUCIO						2,085.78		
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES							6,076.66		0%
TOTAL DEL PASIVO			188,151.03	139,301.04	(48,849.99)	-26%	89,923.10	29,474.45	21%
PATRIMONIO									
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO			400.00	400.00	0.00	0%	400.00	0.00	0%
RESERVAS	RESERVA LEGAL		2,464.46	2,464.46	0.00	0%	2,464.46	0.00	0%
RESULTADOS ACUMULADOS	UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES		49,600.68	80,022.02	30,421.34	61%	112,729.90	32,707.88	41%
	RESULTADOS ACUMULADOS POR ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF		5,531.31	5,531.31	0.00	0%	5,531.31	0.00	0%
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		30,421.34	32,707.88	2,286.54	8%	8,316.06	(24,391.82)	-75%
TOTAL PATRIMONIO			88,417.79	121,125.67	32,707.88	37%	129,441.73	8,316.06	7%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			276,568.82	260,426.71	(16,142.11)	-6%	219,364.83	(41,061.88)	-16%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Joselyn Gordillo

Al realizar un análisis de la gestión de la empresa, a través de la comparación del año 2014 con el 2015 y del año 2015 con el 2016; observamos un crecimiento en sus ventas del 7%, y en la segunda se observa un decrecimiento de las ventas del 16%.

Se puede evidenciar que, en el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre en el año 2015, en las cuentas contables del Balance General, los saldos de los Activos Corrientes experimentan un decrecimiento del 5%, los Activos no corrientes decrecen en un 9%, el Pasivo decreció en un 26% y el Patrimonio creció en un 37%.

Mientras que, en el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre del año 2015, los saldos de las cuentas contables también decrecieron, los Activos Corrientes en un 11%, los Activos no corrientes en un 42%, los Pasivos decrecieron en un 21% y el Patrimonio creció en un 1 de enero al 31 de diciembre del año 2016, 7%

Se realizaron los análisis horizontales a los Estados de Resultados de los años 2014, 2015 y 2016.

Se procedió a aplicar el análisis horizontal al Estado de Resultados, a las comparaciones realizadas entre los años 2014 con el 2015 y entre los años 2015 con el 2016.

Los ingresos por ventas del año 2014 al año 2015 tuvieron un crecimiento del 7%, esto se estima que se debe a la construcción de nuevas casas de salud en el sector público; pero en los ingresos por ventas del año 2015 al año 2016, decrecieron en un 16% y se estima que este fue causado por la desaceleración económica y al establecimiento de salvaguardias.

Ilustración 27

Análisis Estado de Resultados

MEQUIMEDIX CÍA. LTDA.
Estado de Resultados - Histórico
ANÁLISIS HORIZONTAL

CUENTAS CONTABLES	2014	2015	SUMA 14y15	%	2016	SUMA 15y16	%	
INGRESOS								
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS								
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	555,376.24	592,639.42			497,952.52			
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0.69							
TOTAL INGRESOS:	555,376.93	592,639.42	37,262.49	7%	497,952.52	(94,686.90)	-16%	
EGRESOS								
COSTO DE VENTAS								
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR E	0.00	25,950.46	25,950.46	0%	17,561.38	(8,389.08)	-32%	
COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	56,662.26	63,588.14	6,925.87	12%	91,578.14	27,990.00	44%	
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SU	315,278.46	377,348.25	62,069.80	20%	285,797.98	(91,550.27)	-24%	
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR	0.00	17,561.38	17,561.38	0%	26,061.38	8,500.00	48%	
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS								
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE C	42,052.23	40,811.60	(1,240.63)	-3%	46,746.10	5,934.50	15%	
BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REM	5,176.03	4,958.61	(217.42)	-4%	6,052.88	1,094.27	22%	
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RE	8,054.81	5,031.94	(3,022.87)	-38%	8,579.61	3,547.67	71%	
HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	560.00	0.00	(560.00)	0%	2,610.00	2,610.00	0%	
OTROS	8,074.35	0.00	(8,074.35)	0%	288.20	288.20	0%	
GASTOS POR DEPRECIACIONES	DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQU	3,712.20	11,134.66	7,422.46	200%	15,664.59	4,529.93	41%
OTROS GASTOS								
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	0.00	0.00	0.00	0%	487.25	487.25	0%	
TRANSPORTE	2,318.34	0.00	(2,318.34)	0%	8,426.47	8,426.47	0%	
CONSUMO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1,145.39	1,008.13	(137.26)	-12%	697.77	(310.36)	-31%	
GASTOS DE VIAJE	6,609.77	2,247.46	(4,362.31)	-66%	471.90	(1,775.56)	-79%	
GASTOS DE GESTIÓN	0.00	332.93	332.93	0%	2,003.07	1,670.14	502%	
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	4,224.00	5,160.00	936.00	22%	3,382.50	(1,777.50)	-34%	
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUEST	4,680.81	475.53	(4,205.28)	-90%	3,593.80	3,118.27	656%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	4,535.74	1,412.34	(3,123.40)	-69%	6,863.50	5,451.16	386%	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	2,860.84	5,810.08	2,949.24	103%	639.33	(5,170.75)	-89%	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	4,829.96	954.10	(3,875.86)	-80%	534.38	(419.72)	-44%	
IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	87.03	0.00	(87.03)	0%	0.00	0.00	0%	
COMISIONES Y SIMILARES (DIFERENTES DE LAS COMISIO	NO RELACIONADAS	0.00	5,115.26	5,115.26	0%	2,376.79	(2,738.47)	-54%
OPERACIONES DE REGALIAS SERVICIOS TECNICOS ADMINI	NO RELACIONADA	0.00	3,140.00	3,140.00	0%	0.00	(3,140.00)	-100%
SERVICIOS PÚBLICOS	2,001.78	2,395.50	393.72	20%	660.18	(1,735.32)	-72%	
OTROS	25,222.93	3,992.66	(21,230.27)	-84%	0.00	(3,992.66)	-100%	
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	NO RELACIONADAS	1,383.13	0.00	(1,383.13)	0%	6,455.00	6,455.00	0%
TOTAL COSTOS	371,940.72	449,325.47	77,384.75	21%	368,876.12	(80,449.35)	-18%	
TOTAL GASTOS	127,529.34	93,980.80	(33,548.54)	-26%	116,533.32	22,552.52	24%	
TOTAL EGRESOS:	499,470.06	543,306.27	43,836.21	9%	485,409.44	(57,896.83)	-11%	
Resultados antes de participaciones:	55,906.87	49,333.15			12,543.08			
15% participación empleados	6,950.53	7,399.97			1,881.46			
Resultados antes de impuestos:	50,319.98	41,933.18			10,661.62			
22% Impuesto a la Renta:	11,070.40	9,225.30			2,345.56			
Resultado del Ejercicio:	39,249.58	32,707.88	(6,541.71)	-17%	8,316.06	(24,391.82)	-75%	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Joselyn Gordillo

Lo expuesto anteriormente, se puede corroborar con este análisis, ya que en la comparación de los años 2014 con el 2015, los Costos de Ventas crecieron en un 21%, aquí ya podemos observar como influyen la incorporación de las salvaguardas en las importaciones y los Gastos de Ventas decrecieron en un 26%, lo que se atribuye a la desaceleración económica.

En el análisis de la comparación de los años 2015 con el 2016, los Costos de Ventas decrecieron en un 18%, y los Gastos de Ventas aumentan en un 24%, lo que se atribuye a la desaceleración económica, ya que la empresa casi mantiene el nivel de gastos mientras que las ventas decrecieron.

Además, se aplicaron otros índices financieros, a los cuales se realizó el correspondiente análisis.

Ilustración 28
Análisis financieros

MEQUIMEDIX CÍA. LTDA.
ANÁLISIS FINANCIEROS
CALCULO DE LOS INDICES

		NOMBRE DEL INDICE	FORMULA DEL INDICE	VALOR		
				2014	2015	2016
INDICES DE LIQUIDEZ	1	INDICE DE SOLVENCIA (VECES)	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	1.25	1.60	2.36
	2	INDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA (VECES)	CAJA + INVERSIONES TEMPORALES / PASIVO CORRIENTE	0.09	0.00	0.14
INDICES DE EFICIENCIA	3	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	VENTAS A CREDITO / CUENTAS POR COBRAR	3.26 <small>107</small>	3.43 <small>105</small>	3.35 <small>107</small>
	4	ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR (VECES)	COMPRAS A CREDITO DE MP / CUENTAS POR PAGAR	1.35	0.74	0.00
	5	ADELANTO (ATRASO) EN LOS DIAS DE PAGO (DIAS)	PLAZO NORMAL - PLAZO MEDIO DE CUENTAS POR PAGAR	(20)	(15)	(17)
INDICE CAP. F.	6	INDICE DE SOLIDEZ (%)	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	0.68	0.53	0.41
INDICES DE RENTABILIDAD	7	RENTABILIDAD GLOBAL (%) ($R_G > K_p$)	(UTILIDAD NETA + INTERESES) / ACTIVO TOTAL	0.15	0.13	0.07
	8	RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO (%)	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	0.44	0.27	0.06

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Joselyn Gordillo

1. **Índices de Liquides:** al aplicar estos índices financieros a los años 2014, 2015 y 2016, se ha obtenido un resultado favorable en el caso del índice de solvencia, pero en el índice de liquidez inmediata es desfavorable. Lo que indica que la empresa Mequimedix Cía. Ltda.,

posee valores de fácil conversión al efectivo, que permiten cubrir las obligaciones; más no puede cubrir sus obligaciones inmediatas con aquellas cuentas contables que representan al efectivo.

2. **Índices de eficiencia:** con la aplicación de estos índices financieros a los años 2014, 2015 y 2016, nos dice que la empresa no administra eficientemente la gestión de cobranzas; pero aparentemente se maneja bien con los pagos a sus proveedores. En el caso de los pagos este análisis dice que la empresa está logrando conservar por más tiempo los recursos económicos.

3. **Índice de endeudamiento y capacidad de pago:** este índice financiero aplicado a los años 2014, 2015 y 2016, nos dice que la empresa, al final de este período, cuenta con el 40% del valor de sus activos para soportar futuros créditos.

4. **Índices de rentabilidad:** con la aplicación de estos índices financieros a los años 2014, 2015 y 2016, podemos observar cómo año a año la rentabilidad de la empresa Mequimedix Cía. Ltda. va decayendo. Esto se produce por factores exógenos, entre los más importantes tenemos, la desaceleración económica y la implementación de salvaguardas.

7. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- Con este estudio se ha podido afirmar que las barreras arancelarias y no arancelarias, como la aplicación de salvaguardias, el incremento al 14% del IVA, la prohibición de importación

de ciertos productos, y la desaceleración económica del país, incidieron en las ventas, decreciendo estas, en un 16%, en el año 2016. En el proceso de importación de insumos, instrumentos y equipos médicos que comercializa la empresa Mequimedix Cía. Ltda., y de cómo, estas a su vez incidieron en los ingresos por ventas, esto lo podemos evidenciar mediante la comparación entre los años 2014 y 2015 donde se produjo un incremento del 7%, y de los años 2015 con el 2016, mostrándonos una disminución del 16%.

- Este trabajo de investigación ha permitido confirmar que una importación está ligada a una venta, los análisis aplicados a los diferentes reportes nos muestran que en la comparación de los años 2014 con el 2015 tenemos un crecimiento del 20% de las importaciones y la comparación de los años 2015 con el 2016 tenemos un incremento de las importaciones del 24%, a pesar de las barreras impuestas por el gobierno la empresa Mequimedix ha logrado sortear dichos obstáculos a través de estrategias de ventas, contratación de más personal, y manejo de inventarios estratégicos.
- Una vez aplicados indicadores a los estados financieros estos permitieron evidenciar las fallas que Mequimedix tiene en el proceso de cobranzas, y en el otorgamiento de plazos del crédito ya que este es demasiado largo para la economía de la empresa.

Recomendaciones

- Mequimedix necesita sumarse y aprovechar completamente a la tecnología que se encuentra al alcance de todos, esta actitud de aceptación debe formar parte incluso de la cultura empresarial; ya que la tecnología cuando es usada correctamente, permite

desarrollar rápida y eficazmente un trabajo. Solo entonces podremos verificar como en su conjunto se agilitan todas las gestiones y de esta manera optimizaremos los costos y tiempos para hacer una importación, esto nos permitira estar mejor preparados para cuando se vuelva a presenta un ajuste importante en los procesos de importacion.

- Gracias a los diferentes análisis que se han aplicado a los reportes e informes de la empresa Mequimedix, vemos que es prudente importar productos para mantener un inventario estratégico con aquellos productos que más se venden.
- El tratamiento del crédito tanto el obtenido de los proveedores, como el entregado a los clientes, se tiene que mejorar. En el caso de los clientes se necesita incorporar un control de las gestion de cobranza y buscar reducir el tiempo de credito ortogado, y tambien crear un inventario por proveedor, para de esta manera obtener crédito y prudentes plazos de pago.

8. Bibliografía

Bibliografía

- Asamblea Nacional del Ecuador . (2014). *Asambiea Nacional del Ecuador* . Obtenido de Codigo Organico Integral Penal :
<http://www.asambleanacional.gob.ec/es/system/files/document.pdf>
- Ucha, F. (22 de 04 de 2013). Obtenido de Definicion ABC:
<https://www.definicionabc.com/economia/importacion.php>
- Daniels, J., L. R., & D. S. (2013). *Negocios Internacionales Ambientales y operaciones* (Vol. XIV). Mexico: Pearson Educación .
- SICE. (junio de 2008). *Aduana del Ecuador* . Obtenido de Material capacitacion agentes :
https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf
- Charles W. Lamb, J., Joseph F. Hair, J., & Mcdaniels, C. (1998). *Marketing*. Mexico: Internacional Thomson Editores.
- Organizacion Mundial Del Comercio . (2017). *OMC- Organizacion Mundial del Comercio* . Obtenido de Acerc de la OMC:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

- Mis ventas. (2017). *Mis ventas*. Obtenido de Proceso de venta:
<http://missventas.blogspot.com/2012/01/el-proceso-de-ventas.html>
- Zurita, A., D. B., & K. M. (2009). Teorías del comercio internacional . *Comercio Internacional* .
 Morchon. (2001). *Principios de la Economía* . España: McGraw Hill.
- Martín, J. M. (1986). *Diccionario de Comercio Exterior* (Vol. I). Madrid: Ediciones Pirámide,
 S.A. - Madrid.
- ANDES . (08 de 04 de 2014). *Agencias Pública de noticias del Ecuador y Suramerica*. Obtenido
 de Agencias Pública de noticias del Ecuador y Suramerica:
<http://www.andes.info.ec/es/noticias/gobierno-ecuador-invertido-13500-millones-dolares-salud-durante-sus-9-anos.html>
- SENEA. (2017). *Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador* . Obtenido de Servicio Nacional de
 Aduanas del Ecuador : <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- SENAE . (4 de 2017). *Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador*. Obtenido de Servicio
 Nacional de Aduanas del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- PROCHILE . (2016). *Ministerio de Relaciones Exteriores*. Obtenido de MInisterio de Relaciones
 Exteriores: http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2017/03/FMP_Ecuador_Insumos_Equipos_Medicos_2016.pdf
- MINSA. (25 de 11 de 2009). *Ministerio de Salud Publica Peru* . Obtenido de Ministerio de Salud
 Publica Peru : <http://www.digemid.minsa.gob.pe/Main.asp?Seccion=760>
- ARCSA. (2013). *Reglamento y Control Sanitario de Dispositivos Medicos y Dentales* . Quito.
- INEC. (2014). *Instituto Nacional de Estadisticas y Censos*. Obtenido de Instituto Nacional de
 Estadisticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/anuario-de-recursos-y-actividades-de-salud/>
- SENAE. (2011). *Servicio NAcional de Aduanas del Ecuador*. Obtenido de Servicio NAcional de
 Aduanas del Ecuador: https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-customs.html
- Camara de Comercio de Quito. (2016). *Guia para el importador*. Quito, Quito , Ecuador .
- Lideres. (s.f). *La apareación del dólar*. *Lideres* .
- Mendez, T. (7 de Enero de 2016). *El barril del petróleo se hunde a tu cotizacion mas baja en 12 años*. *El Universo* .
- El Herald. (20 de Agosto de 2015). *Peso colombiano, entre las monedas que más caen frente al dólar* . *El Herald* .
- SENAE. (2017). *Sevicio Nacional de Aduanas del Ecuador*. Obtenido de Sevicio Nacional de
 Aduanas del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/introduccion/>
- Janomedical . (s.f.). *Janomedical equipos médicos on line*. Obtenido de <https://janomedical.com>
- DRE. (1984). *DRE Medical. Inc* . Obtenido de <https://www.dremed.com/about/language/es>
- Perfectech . (2015). *Perfectech medical equipment* . Obtenido de <http://www.perfectech.com.ec>
- Intermedical . (2009). *Intermedical Cia. Ltda.* . Obtenido de <http://www.intermedica.com.ec>
- W. S., M. E., & B. W. (2007). *Fundamentos del Marketing* . Mexico: Mc Graw Hill.
- INEC. (12 de Agosto de 2013). *Codigo Organico de la Produccion, Comercio e Inversiones*.
 Quito : Registro Oficial. Obtenido de Codigo Organico de la Produccion, Comercio e
 Inversiones: <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/Código-Orgánico-de-la-Producción-Comercio-e-Inversión.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *PROECUADOR*. Obtenido de PROECUADOR:
<http://www.proecuador.gob.ec/2015/03/09/se-aplican-aranceles-a-determinadas-importaciones/>

- Ministerio de Salud Pública . (2015). *Ministerio de Salud Pública* . Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/msp-explica-el-art-146-del-coip/>
- GATT. (2017). Medidas de urgencias sobre la importacion . *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio Este contenido ha sido publicado originalmente por Diario EL COMERCIO en la siguiente dirección:* <http://www.elcomercio.com/opinion/salvaguardias-ecuador-opinion-aranceles-borja.html>. *Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. ElComercio.com.*
- PROECUADOR. (5 de 11 de 2012). *Instituto de promocion de exportaciones e inversiones*. Obtenido de Instituto de promocion de exportaciones e inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/que-es-el-ecuapass/>
- Diccionario de Marketing de cultural S.A. (10 de 2016). *Diccionario de Marketing de cultural S.A*. Obtenido de Venta: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>
- Funcion Legislativa. (2016). *Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación de las Zonas Afectadas por el Terremoto del 16 de abril de 2016*,. Asamblea Nacional . Quito: lexis.
- ARCSA. (2016). *Normativa tecnica de importacion medicamentos y tratamientos especializados* . Quito: Lexis.